الجدوى الاقتصادية للمشروعات

تحليل ودراسة

تأليف

بسام حسين بني عطا



مركز الكتاب الأكاديمي

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ﴾

الآية 105 من سورة التوبة

الجدوى الاقتصادية للمشروعات

تحليل و دراسة

الجدوى الاقتصادية للمشروعات
تحليل ودراسة

تأليف
بسام حسين بني عطا

الطبعة الأولى
2010 م -1431هـ

مركز الكتاب الأكاديمي
ACADEMIC BOOK CENTRE

الجدوى الاقتصادية

بسام حسين بني عطا

الطبعة العربية الأولى ٢٠١٠

مركز الكتاب الأكاديمي

عمان- شارع الملك حسين- مجمع الفحيص التجاري

ص.ب: ١٠٦١ الرمز البريد ١١٧٣٢ -تلفاكس ٤٦١٩٥١١_٩٦٢+

E-mail: a.b.center@hotmmail.com

رقم الإجازة المتسلسل لدى دائرة المكتبة الوطنية.

رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية(٢٠٠٩ /١٠/ ٤٥١٠)

اللهم انفعني بما علمتني

وعلمني ما ينفعني وزدني علما

" من دعاء النبي عليه الصلاة والسلام "

إهداء

أتشرف بأن أهدي أول مؤلفاتي الإقتصادية إلى سيدي ومولاي جلالة المليك عبد الله الثاني بين الحسين المعظم وجميع افراد العائلة المالكة الكريمة والمهتمين بالدراسات الإقتصادية وطلبة الجامعات وإلى أفراد أسرتي وعائلتي وعشيرتي والشعب الأردني الكريم ضارعا إلى الله العلي القدير أن يجعله هاديا ودليلا إقتصاديا في دراسات الجدوى للقارئ العزيز.

و الله الموفق

المؤلف
بسام حسين بني عطا

الأسباب التي تستدعي هذه الدراسة

1- وجود أساليب علمية كأساس لاختيار المشروع المناسب.

2- المفهوم العلمي لدراسات الجدوى غير مطبق لدى كثير من المنشآت عندما تفكر في توسيع نشاطها .

3- كذلك فإن غالبية المستثمرين و خاصة ذوي المستويات المالية دون الوسط لا يطبقون أسلوب دراسات الجدوى .

4- اختيار المشروع لا يتم عادة على أساس علمي وشروط يفترض توافرها في المشروع الناجح بل يتم غالبا بالترشيح والتزكية وحسب النشاط و المحاكاة.

5 - وجود قصور واضح في أساليب الدراسات وفكرتها .

6- لا يوجد اهتمام كافي في البحوث والاستقصاءات.

7- هناك إمكانية كبيرة في اختيار مشاريع ناجحة وذلك من خلال دراسات الجدوى وتحليلها من خلال الفرص الاستثمارية المتاحة.

محتويات الكتاب

الفصل الثالث

مراحل تحليل و دراسات جدوى المشروعات

الفصل الرابع

تقييم جدوى المشروعات

الفصل الخامس

تحليل الربحية الاجتماعية

الفصل السادس

أمثلة على هياكل و نماذج دراسات الجدوى

الفصل السابع

دراسات أسواق ومعايير الجدوى الاقتصادية للمشروعات

الفصل الأول

المشروع (The Project)

المبحث الأول: تعريف المشروع **Project Definition**

المبحث الثاني: تعريف تحليل الجدوى **Feasibility Analysis Definition**

المبحث الثالث: مراحل المشروع **Project Stages**

المبحث الأول

تعريف المشروع

Project Definition

لكي نبحث في دراسة المشروع وجدواه سواء أكان تجاريا، صناعيا أوزراعيا ينبغي أولا معرفة المقصود بالمشروع. المشروع لغويا كلمة تعني ما تم الشروع بتنفيذه والشروع تعود أصلا إلى شرع أي بدأ، وهناك معنى قانوني له يعود إلى الشرعية أي أنه يجب الحصول على الصفة الشرعية لهذا العمل وبذلك نستطيع القول أن هذا العمل مشروع مثلا. .

أما المعنى الاصطلاحي للمشروع فهوعبارة عن نشاط أوعدة أنشطة اقتصادية تديرها عمليات التخطيط والتنظيم والرقابة والتنفيذ والتمويل والإنتاج والتوجيه لتحقيق هدف أوأكثر، وبذلك يمكن القول أيضا بأنه تأسيس لشركة جديدة أوإضافة نشاطات أوخطوط وطاقات إنتاجية جديدة لم تكن موجودة بالأصل.

المبحث الثاني

تعريف تحليل الجدوى

Feasibility Analysis Definition

لغويا تعرف الجدوى بأنها العطية وأصلها أعطى، أما معنى تحليل الجدوى اصطلاحا فهي دراسة شاملة للفكرة المطروحة (المشروع هنا)، وتتضمن هذه الدراسة جميع العناصر اللازمة لنجاح أوفشل هذه الفكرة، وتكون معدة لاتخاذ القرار ويمكن الحصول على هذه الدراسة من خلال مكاتب استشارية أوهيئات خاصة لإجراء الاستقصاءات اللازمة والتي بدورها تحقق هدف الاختيار، علما بأن صاحب الفكرة قد يقوم بنفسه بإجراء تلك الاستقصاءات لتحقيق هدفه، أما عناصر الفكرة المطلوب دراستها هنا فهي عناصر المشروع وتتضمن أربعة جوانب رئيسية هي:

1- الجانب التسويقي.

2- الجانب الاقتصادي أوالمالي.

3- الجانب الفني.

4- الجانب الاجتماعي.

وسنقوم بشرح هذه الجوانب بالتفصيل عند دراسة الجدوى، ومن الجدير بالذكر هنا أنه يجب التفرقة بين دراسات الجدوى ودراسات فرص الاستثمار حيث الأولى تجري نحوإنشاء مشاريع أوصناعات مستقلة فيما تقوم الثانية بتغطية عدة فروع لصناعة ما أونشاط تجاري أوزراعي معين بحيث تؤثر وتتأثر بها بالزيادة أوالنقصان ولا يمكن تحديد هذا الأثر إلا بعد إجراء الدراسة، وكمثال على فرص الاستثمار إنشاء مصنع دهان للسيارات نتيجة للتوسع في صناعة السيارات وهذه الأخيرة ناتجة عن دراسة جدوى اقتصادية لأهمية السيارة للإنسان نتيجة لعامل وعنصر السرعة وقيمة الوقت وارتفاع مستوى رفاهية الإنسان. ... الخ.

المبحث الثالث

مراحل المشروع

Project Stages

تبدأ عادة مراحل المشروع بمرحلة التفكير والتعرف، أي البحث عن فكرة نشاط ما وتنتهي بإخراج هذه الفكرة في مشروع وإعداده لمرحلة التشغيل في حالة كانت الدراسة إيجابية أوإلغاء تلك الفكرة إذا كانت الدراسات قد أظهرت النتائج بشكل سلبي وغير مجدي.

ويمكن تحديد مراحل المشروع بما يلي :

أولا: مرحلة ما قبل الاستثمار: Pre-Investment Stage

وهي المرحلة التي تبرر التفكير في الفرصة الاستثمارية ومدى الحاجة إليها، وفي مرحلة المبررات هذه يمكن اتخاذ قرار بقيام المشروع من عدمه، وفي حالة وجود مبررات لقيام المشروع تأتي مرحلة دراسة الجدوى الأولية للفكرة لتحقيق الأهداف التالية :

1- تحديد أهمية المشروع فيما يتعلق بإمكانية مساهمته في توفير سلعة معينة أوإضافة منتج جديد للسوق.

2- تحديد أهمية هذا المشروع من حيث مدى ارتباطه بمشروعات خطة التنمية للدولة، ومساهمته في حل المشاكل الاقتصادية والاجتماعية.

3- بيان المخصصات المطلوبة لتمويل هذا المشروع سواء أكانت محلية أوأجنبية أوذاتية.

4- توضيح الحاجة لخدمات هذا المشروع أومنتجاته على الصعيد الاقتصادي أوالاجتماعي.

5- تصور واضح حول إمكانية تحقيق أرباح مادية ومكاسب معنوية.

وتتم دراسات الجدوى الاقتصادية الأولية عادة من خلال الدراسات التالية:

1- دراسة السوق المستهدف (محلي أوخارجي) وما يؤثر عليه أويتأثر به، مثل العرض والطلب والمنافس والسعر والإستهلاك.

2- الدراسة الفنية باختيار أساليب الإنتاج التي ستستخدم ومدى ملاءمتها ومنافستها من حيث التقدم التكنولوجي والوعي الاستهلاكي والتطور الصحي والوفر في كلفة الإنتاج وحجم الاستهلاك. ... الخ.

3- دراسة عامة عن تكلفة الاستثمار في المشروع وتكاليف التشغيل والإيرادات وتحديد العائد.

وبناء على نتائج الدراسات الأولية يتم اختيار المشروعات ذات الجدوى لعمل دراسات تفصيلية لها واستبعاد المشروعات التي يتضح عدم جدواها وبعد ذلك يتم صياغة المشروع الأمثل لدراسته تفصيليا من خلال:

أ الدراسة التسويقية وتشمل مايلي : Marketing Study

1- دراسة الطلب والعرض في السوق المستهدف.

2- دراسة مستقبل الطلب وتأثره في قوى السوق المختلفة.

3- المنافسين ونشاطهم.

4- دراسات المستهلك (الدخل، النموالسكاني، الوعي الشرائي).

ب الدراسة المالية والاقتصادية وتشمل مايلي:

Financial & Economical Study

1- مصادر التمويل.

2- كلفة التشغيل.

3- الإيرادات.

4- التكاليف الاستثمارية للمشروع.

5- الربحية التجارية.

6- الربحية الاجتماعية.

ج الدراسة الفنية وتشمل مايلي : Technical Study

1- موقع المشروع.

2- حجم الإنتاج.

3- الآلات والمعدات.

4- طاقة المشروع أوحجمه.

5- المواد المباشرة (المدخلات).

6 - التجهيزات.

7- الأبنية.

8- تكنولوجيا الإنتاج.

9-العمالة المطلوبة.

ثانيا: مرحلة الاستثمار: Investment Stage

وتشتمل على الخطوات التالية:

الخطوة الأولى: الدراسة الفنية للمشروع وتتضمن الأنشطة التالية:

1- اختيار الموقع.

2- إعداد التصميم الهندسي للأبنية والآلات.

3- اختيار أسلوب الإنتاج.

4- اختيار المعدات والآلات.

الخطوة الثانية: التعاقد على تنفيذ المشروع وتشتمل على:

1- التعاقدات القانونية لضمان قانونية التعاقدات الأخرى.

2 -التعاقدات الكفيلة بالحصول على المعدات والتجهيزات ووسائل التقنية الحديثة والمواد وغير ذلك من مستلزمات المشروع.

3- التعاقدات الخاصة بالإنشاءات وتوريد الآلات والمعدات والصيانة أوتحديد السلالات للمزروعات أوالحيوانات وأدوات الزراعة والرعاية والخدمات وذلك في حالة المشروعات الزراعية.

الخطوة الثالثة: الإنشاء أوالبناء أوإعداد الأرض

(في حالة المشروعات الزراعية) وتتضمن هذه الخطوة النشاطات التالية:

1- تجهيز أرض المشروع من حيث فحص التربة أوتسويتها أواستصلاحها للزراعة مثلا...

2- تصميم المخطط الهندسي المعماري في حالات البناء.

3- إنشاء المباني.

4- تركيب الآلات والمعدات وفقا للمخططات الهندسية والجداول ذات العلاقة.

الخطوة الرابعة: التدريب ويتم فيها تنفيذ برامج التدريب للعاملين في المشروع بناء على الخطة المعدة لذلك.

الخطوة الخامسة: استلام المشروع لأغراض التشغيل وبناء على كفاءة التخطيط والتنفيذ يعتمد الإنجاز الذي يتحقق.

ثالثا :مرحلة التشغيل Operational Phase

ويتم في هذه المرحلة دراسة المشاكل التي قد تظهر عند بدء تشغيل المشروع مثل: مشاكل تشغيل الآلات ومعدلات الإنتاجية والأداء والجودة وحوادث العمل واستخدام التقنية الحديثة إلى جانب مشاكل نقص الخبرة الفنية والإدارية والمشاكل المرتبطة بتكلفة الإنتاج والتشغيل والإيرادات، ومن خلال وضع خطط تصحيحية أوخطط بديلة أوالاستعانة بالخبرات والكفاءات يمكن التغلب على مثل هذه المشاكل وكلما تلاشت هذه المشكلات كلما كان الإنجاز والأداء والإنتاجية أقرب إلى الخطط والأهداف الموضوعة.

الفصل الثاني

ضرورة وأسلوب دراسة جدوى المشروع

Necessity of the study& The Method

المبحث الأول: ضرورة تحليل ودراسة جدوى المشروع The Study of The Necessity

المبحث الثاني: أسلوب دراسة جدوى المشروع. The Method of the Study

المبحث الأول

ضرورة تحليل ودراسة جدوى المشروع

The Necessity of the Study

1- تكمن أهمية الدراسة والتحليل لجدوى أي مشروع في أنها تقيم الدليل العلمي على نجاح فكرة المشروع وفشلها.

2- تشكل دراسة الجدوى عنصراً هاماً لاتخاذ قرار لدى المستثمر يتعلق بالأصول الثابتة نظراً لتأثيرها الكبير على الطاقة الإنتاجية وحجم الاستثمار، وبذلك فإن دراسات الجدوى التي تستند على التحليلات التسويقية والفنية والمالية توضح للمستثمر الضرورة الفعلية لهذا التأثير والاختيار.

3- إن دراسة الجدوى تجنب المستثمر مخاطر عدم سلامة القرار والذي يترتب عليه أعباء مالية كبيرة من حيث تخصيص أموال رأسمالية في الوقت الذي يصعب تعديل هذا القرار أوتعديله بثمن باهظ.

4- تهدف دراسة الجدوى من خلال ما تستند إليه من التحاليل الفنية والتسويقية والمالية إلى بيان إمكانية تحقيق المكاسب والذي هوالمطلب الرئيسي للمستثمر وبالتالي تمكن دراسات الجدوى رجل الأعمال من الابتعاد عن عوامل عدم التأكد أواتخاذ القرارات العشوائية الغير مدروسة.

5- إن دراسات الجدوى توضح بدراسة موضوعية جدوى نجاح المشروع من عدمه عند تشغيله والبدائل المتاحة والأقل جدوى بطريقة عملية.

6- توضح دراسات الجدوى طاقة الإنتاج للمشروع باستخدام خطط إنتاجية محددة تحقق للمستثمر عائداً محدداً للمشروع، كما أنها تجنبه التعامل مع العناصر الحرجة التي ترتبط بالإنتاج ومستلزماته والتي توضحها الدراسة.

7- إن دراسة الجدوى تبين لرجل الأعمال الفترة أوالفترات الزمنيةالتي يمكن أن يسترد استثماره خلالها وكذلك العائد على الاستثمار والأرباح.

8- وأخيرا فإن دراسة الجدوى لمشروعات عدة قد يظهر بدائل أخرى لمشروعات منافسة لم تكن في البال أوالحسبان تم التعرف عليها ومصادفتها أثناء الدراسة.

تبين مما ذكر أعلاه بأنه وفي ظل القرارات العشوائية لا يمكن للمستثمر الحصول على تلك الخطوط والطرق التي سيسير بها، وكذلك لا يمكن تحديد ما سيواجهه أوسيحققه بدون معرفة هذه الخطوط وإنارة الطرق، حيث أن دراسة الجدوى تعتبر هي المحددة لخطوط المشروع وطرقه ونتائجه.

المبحث الثاني

أسلوب دراسة جدوى المشروع

The Method of the Study

يجب أن يحقق الأسلوب المستخدم أهداف الدراسة حيث أن دراسة الجدوى بطبيعتها ليست غاية بحد ذاتها وإنما وسيلة لتحقيق أهداف الدراسة واختيار المشروع الأصلح والأمثل بين البدائل المتاحة ومشروعنا الأمثل هنا هوذلك المشروع الذي يحقق أكبر عائد استثماري ممكن وفترة استرداد قصيرة وتكلفة تشغيله متدنية نسبياً، وأسلوب دراسة الجدوى يمكن أن يتخذ شكلاً رسمياً أوقد يكون في صورة غير رسمية ويتوقف ذلك على حجم الاستثمارات والمشروع ونوعه.

ومن الأساليب المتبعة في دراسة الجدوى:

1- دراسات ذاتية داخلية وخارجية.

2- دراسات تعتمد على مكاتب وهيئات استشارية.

ومهما يكن الأسلوب المتبع يجب على رجل الأعمال أن يتأكد ويتحقق من خلال الدراسة من:

1- توفر البنية الأساسية والخدمات والمرافق اللازمة للمشروع.

2- أن الدخل الناتج عن الاستثمار يفوق التكاليف الكلية بحيث

يتحقق عائد مجز يغري المستثمر على قيام المشروع.

3- توفر المصادر التمويلية للمشروع وسهولة الحصول عليها بشكل يتوافق مع متطلبات المشروع وخططه.

4- سهولة وإمكانية الحصول على المواد الأولية والأيدي العاملة بالكميات والأعداد المطلوبة.

5- وجود إمكانية لخلق منافع جديدة في سوق المنتجات الخاصة بالمشروع وكذلك توفر الإمكانية لتنمية هذا السوق.

6- إمكانية خدمة المجتمع المحلي وبناء علاقات طيبة معه.

الفصل الثالث

مراحل تحليل ودراسات جدوى المشروعات

Studies & Analysis Stages

المبحث الأول: مرحلة الدراسة ما قبل الاستثمار.

Pre-Investment Study

المبحث الثاني: مرحلة دراسة الجدوى التمهيدية.

Pre- Feasibility Study

المبحث الثالث: مرحلة دراسة الجدوى التفصيلية.

The Feasibility study

المبحث الأول

مرحلة الدراسة ما قبل الاستثمار

Pre-Investment Study

تبدأ هذه المرحلة عادة من خلال فكرة تخطر ببال رجل الأعمال مصدرها من أحد العاملين أوآراء العملاء أوالموزعين ورجال البيع أوالمنافسين وهذا ما يعرف بالطريق الغير رسمي، وقد يكون مصدر الفكرة من خلال الطريق الرسمي الممثل في أسلوب داخلي مخطط ومنظم لتنمية الأفكار والبحث عن أفكار جديدة من خلال الحاجات والتطور التكنولوجي والوعي الاستهلاكي وارتفاع مستويات المعيشة وزيادة معدل المواليد أوالوفيات. ..... الخ.

وبذلك نستطيع أن نلخص أساس توارد الأفكار من خلال القيام بالأعمال التالية:

1- الواردات السنوية للدولة من منتج معين: ومن خلال حجم الواردات نستطيع أن نفكر في إقامة مشروع لتغطية حاجات السوق المحلي من هذا المنتج في حالة كانت الكميات المستوردة كبيرة نسبيا .

2- تحليل المشروعات التي تم إلغاؤها: أحيانا يتم إلغاء فكرةمشروع أثبتت دراسة جدواه الاقتصادية ولكنه لم ينفذ بسبب بعض الظروف الخاصة المتعلقة بصاحب فكرة المشروع وبذلك يمكن الاستفادة من هذا المشروع وإعادة التفكير بإقامته.

3- دراسة بعض المشاريع التي تحتاج إلى صناعات تكميلية :

ولإنتاجها يعتمد نجاحها على نجاح المشروع الأساس مثل صناعة الأغلفة وأكياس البلاستيك وإطارات السيارات وغير ذلك.

4- **دراسة إمكانية توفر الطاقة والمواد الأولية محليا :** إن توفر هذه الموارد واستغلالها يعتبر من العوامل المهمة لنجاح المشروع في الدراسة نظرا للوفر المتحقق من استخدام الموارد المحلية كبديلة عن المستوردة.

5- **الاطلاع على المجلات والمنشورات والكتب الإرشادية والصحف الرسمية والأدلة الاقتصادية:** فمن خلال متابعة ودراسة هذه المصادر يتبين لنا حاجة قطاع ما إلى بعض المشاريع أوملاحظة مشكلة ما في إنتاج سلعة ما من خلال الدراسة أيضا لنشاطات المنتجين والمستهلكين والمجتمع والمنافسين وغير ذلك من قوى السوق المختلفة، يظهر لنا حاجات معينة وكذلك الابتعاد عن أفكار أخرى.

6 - **دراسة العمالة الفنية والمهارات المتخصصـة:** قد تظهر لنا الدراسة توفر مهارات معينة في مجال ما وكفاءات فنية فـي مجال آخر لم يتم استغلالها مما يوحي بالتفكير في استغلال تلك الفرصة من خلال إقامة مشروع يعتمد على استغلال تلك القوى العاملة الاستغلال الأمثل.

7- **البحث عن الحاجات:** إن البحث عن الحاجة يمكن أن يظهر من خلال عدم وجود سلعة أوخدمة معينة ليست موجودة أصلا أوأنها موجودة وغير كافية للاستهلاك المحلي، أوقد تكون هناك حاجات فرعية ناتجة عن الحاجة الأصلية الموجودة كإنتاج الآلات والعدد هذه لإنتاج السلع والخدمات والتي يزيد الطلب عليها، وعموما فإن تكلفة توفير الحاجات يجب أن تكون مناسبة لإقامة مشروع ما.

8- **تحـليل الاتجاهات الاجتماعية والاقتصادية:** إن التغيير في الاتجاهات الاجتماعية والعادات والتقاليد والمفاهيم وكذلك التعليـم وارتفاع مستوى الدخل والمعيشة والوعي الصحي والاستهلاكي عوامل جميعها تؤدي إلى تغيـير الطلب على سلعة ما زيادة أونقصـانا مما يستدعـي المتابـعـة والدراسة لتلك التغيرات والاتجاهات وتوفيـق المشروعات التي تناسـب هذه التغيرات أوابتكار سلع جديدة من خلال اقتناص أفضل الفرص الاستثماريـة أوإجراء توسعة في نشاط حالي أوإضافة خطوط إنتاج جديدة لإنتاج سلع جديدة.

9- **دراسة التجارب المماثلة:** يجب مراجعة ودراسة تجارب الآخرين وخاصة تلك التي تتلائم مع ظروفنا الاقتصادية والاجتماعية سواء ما ثبت نجاحها أوتلك التي فشلت، ودراسة أسباب النجاح والفشل والاستفادة من نتائج الدراسة في جدوى مشروعنا.

10- **تحليل اتجاهات السكان:** إن البيانات التي تظهر التحولات في متوسط أعمار السكان أوزيادة عدد سكان في مدينة أوقرية ما يدفعنا إلى التفكير في مشروع خدمات يناسب هذا التغيير، أوأن البيانات التي تظهر زيادة في معدلات التعليم والإقبال عليه يدفع رجل الأعمال للتفكير في إنشاء جامعة أومدرسة خاصة مثلا أوحضانات في حالة إقبال المرأة على العمل جنبا إلى جنب مع الرجل.

11- **المعارض المحلية والدولية:** إن المشاركة في المعارض أوزيارتها يوضح لنا عدة مؤشرات منها :

أ - الصناعات المتواجدة في السوق.

ب- مدى الإقبال الصناعي أوالاستهلاكي على الصناعة.

ج - الصناعات الغير متواجدة.

د- نشاطات المنتجين ومدى قوتهم أوضعفهم.

12- **التطور التقني:** إن التطور التقني يدفع رجلالأعمال للتفكير في الحصول على التقنية الحديثة لإنتاج منتجات جديدة أوتوسعه في خطوط إنتاجه للحصول على أكبر قدر من الإنتاج بأقل قدر من التكلفة ونجدد الإشارة هنا إلى أن التقنية الحديثة أثبتت نجاحها من خلال دعمها للإنتاج في جميع القطاعات الاقتصادية سواء في المشروعات الصغيرة أوالكبيرة كاستخدام المعدات والآلات الزراعية حديثا بدل الأساليب اليدوية التقليدية.

13- **ملاحظة التغيير المفاجئ أوالجذري** في السياسات الحكومية والذي قد يلعب دورا هاما في الحاجة إلى هيكلة نوعية جديدة للمشروعات كتشجيع الصادرات أوالحد منها وكذلك تشجيع الواردات أوالحد منها وذلك من خلال إجراءات وتعليمات جديدة تحددها السياسات الراهنه مستخدمة في ذلك سلطتها

أوصلاحياتها التي منحها إياها الدستور لتحقيق المصلحة العامة وأدواتها المتنوعة كالتغيير في السياسات الجمركية والإعفاءات الضريبية والتسهيلات الاستثمارية والائتمانية وأسعارالفائدة وغير ذلك.

وعموما عندما تخطر فكرة مشروع ما في بال مستثمر معين يجب أن يتوافر بها شروط لتقول أنها ناجحة وتستحق الدراسة ومن هذه الشروط:

1- أن تناسب قدرات وتطلعات المستثمر.

2- الإمكانية والقدرة على تنفيذها.

3- أن تحقق هدف الربحية والنموالمنطقي.

4- أن تحقق عائد مناسب على الاستثمار.

5- أن تكون فترة الاسترداد معقولة ومناسبة لنوع المشروع وحجمه.

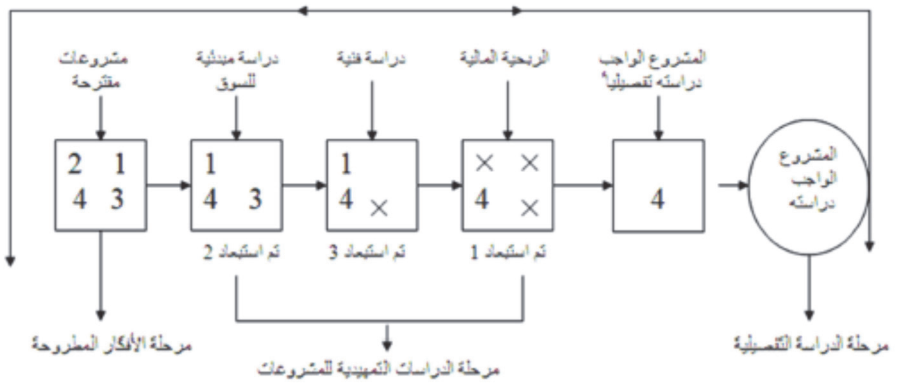
المبحث الثاني

مرحلة دراسة الجدوى التمهيدية

Pre- Feasibility Study

وتعرف هذه المرحلة بأنها المرحلة التمهيدية أوالسابقة للجدوى التفصيلية والتي تحتوي على أدلة وخطوات ومستندات تساعدنا في اتخاذ قرار بالقيام أوعدم القيام بالدراسات التفصيلية للجدوى. وعادة فإن دراسة الجدوى الأولية لا تتضمن العمق المطلوب في الدراسات التفصيلية ولكنها تتضمن العناصر الرئيسية في الدراسات لتمكننا من استبعاد المشروعات الغير مجدية مبدئيا والتركيز على المشروعات المجدية وحسب الأولوية تمهيدا لدراستها تفصيليا ، ونظرا لما تتطلبه الدراسات التفصيلية من وقت وجهد وتكاليف فإنه يجب الاقتصار على أقل عدد ممكن من المشاريع لتهيئتها للدراسات التفصيلية ولذلك تأتي هنا أهمية الدراسات التمهيدية في عملية التصفية للمشاريع والشكل رقم (1) يوضح عملية التصفية:

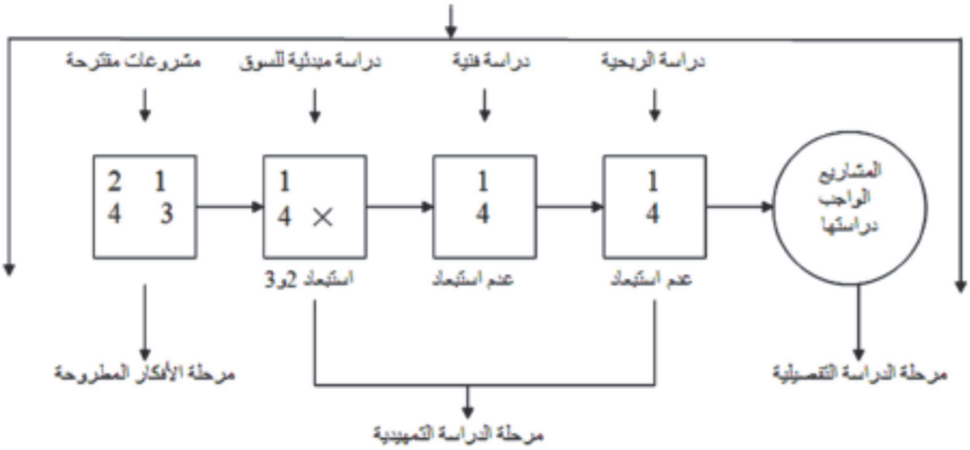
مراحل تحليل ودراسات جدوى المشروع ما قبل الاستثمار



شكل رقم (1) يوضح عملية التصفية حسب الدراسة الواحدة وبالأفضلية

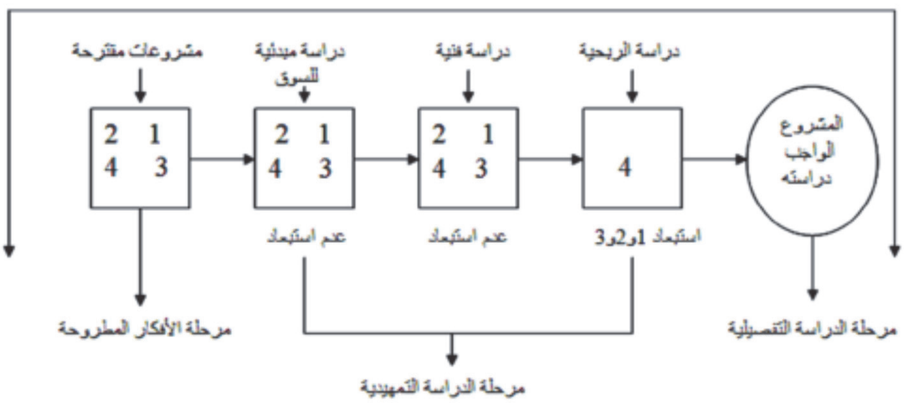
ويلاحظ من الشكل رقم (1) بأن بداية الدراسة بدأت من الأفكار وانتهت في الدراسة التفصيلية حيث تم طرح أربعة أفكار لأربعة مشاريع وعند الدراسة التمهيدية والتي مرت بدراسة السوق والجانب الفني والربحي تم استبعاد المشروع الأول والثاني والثالث وبقاء الرابع الأكثر جدوى دراسته تفصيليا ، ويمكن أن يكون هناك عدة مشاريع أظهرت الدراسة وجوب دراستها تفصيليا ويعتمد ذلك على النتائج وعدد المشاريع المطروحة للدراسة التمهيدية، ومن الجدير بالذكر هنا أن استبعاد المشاريع أثناء الدراسة التمهيدية يتم من خلال الدراسة لكل جانب من جوانب الدراسة فمثلا استبعاد المشروع رقم (2) تم بعد دراسته من خلال الجانب التسويقي والمشروع رقم (3) تم استبعاده من خلال دراسة الجانب الفني والمشروع رقم (1) تم استبعاده من خلال دراسة الجانب الربحي وهكذا وذلك باتباع الأفضلية للمشروعات عند كل دراسة، كما يمكن أن يكون هناك استبعاد لأكثر من مشروع أوعدم استبعاد في الدراسة الواحدة إذا كانت النتائج متقاربة كما في الشكل رقم (2) :

مراحل تحليل ودراسات جدوى المشروع ما قبل الاستثمار



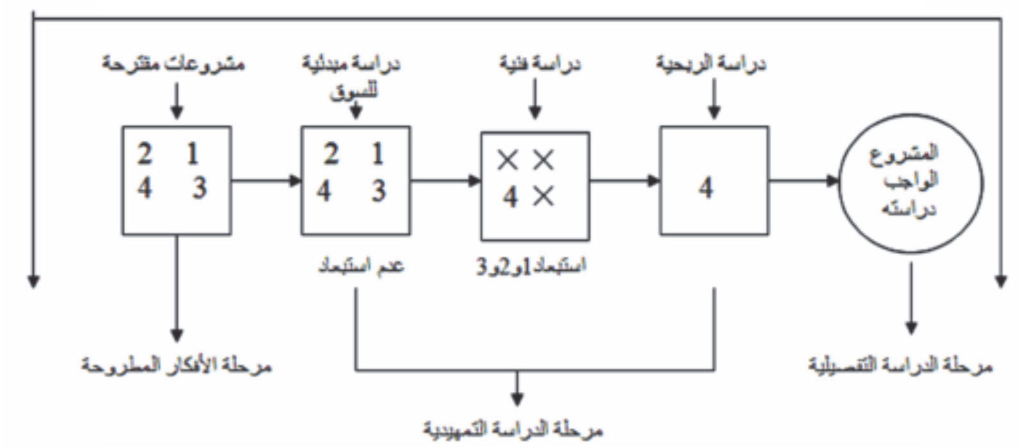
شكل رقم (2) يوضح عملية التصفية حسب الدراسة التسويقية

مراحل تحليل ودراسات جدوى المشروع ما قبل الاستثمار



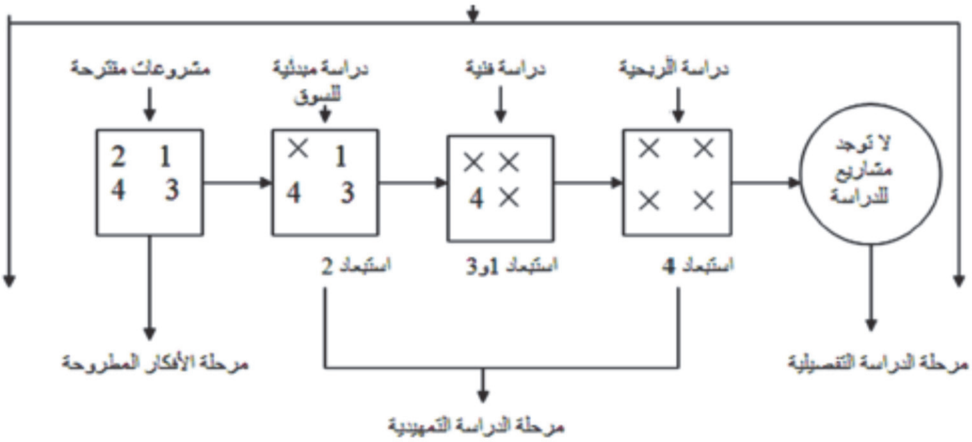
شكل رقم (3) يوضح عملية التصفية حسب الربحية

مراحل تحليل ودراسات جدوى المشروع ما قبل الاستثمار



شكل رقم (4) يوضح عملية التصفية حسب الدراسة الفنية

مراحل تحليل ودراسات جدوى المشروع ما قبل الاستثمار



شكل رقم (5) يوضح عملية التصفية حسب المعايير الموضوعة

وبذلك نلاحظ أن عملية التصفية يمكن أن تأخذ عدة أشكال:

1- تصفية المشاريع الغير مجدية للوصول إلى مشروع واحد عن طريق تصفية مشروع واحد في كل دراسة حسب ضعفهوتعرف بعملية التصفية حسب الأفضلية شكل (1).

2- تصفية المشاريع الغير مجدية تسويقيا وإبقاء المشروعات الأخرى للدراسة التفصيلية وتعرف بعملية التصفية حسب الدراسة التسويقية شكل (2).

3- تصفية المشاريع الغير مجدية ربحيا وإبقاء المشروعات الأخرى للدراسة التفصيلية وتعرف بعملية التصفية حسب دراسة الربحية شكل (3).

4 - تصفية المشاريع الغير مجدية فنيا وإبقاء المشروعات الأخرى للدراسة التفصيلية وتعرف بعملية التصفية حسب الدراسة الفنية شكل (4).

5 تصفية المشاريع الغير مجدية حسب معايير موضوعة من المستثمر تعتمد على أفكاره وظروفه وهذا النوع من التصفية يستبعد أويشمل أي مشروع أومشروعات حسب معايير خاصة موضوعة ومخطط لها مسبقا وبالتالي يمكن أن تستبعد جميع المشاريع أوجزء منها في أي دراسة من الدراسات وتعرف بعملية التصفية حسب المعايير شكل (5).

وعموما فان عملية تصفية المشروعات تتم بناء على الأسس التالية:

أ-تحليل السوق: Market Analysis

1- تحليل العرض والطلب بطريقة منطقية وواقعية متضمنة حجم الاستهلاك مقارنة بالأرباح.

2- تحليل أسباب فشل أونجاح المنتجات أوالخدمات المشابهة.

3- إمكانية توفر الوسائل المناسبة لتطور المنتج أوالخدمة.

4- كفاءة التوزيع والبيع والترويج وغير ذلك من العمليات التسويقية.

5- إمكانية النمووالانتشار مستقبلا.

6- إمكانية تحقيق أرباح من خلال دراسة قوى السوق والتكاليف.

7- دراسة تأثير المنافسة من حيث تكاليف الإنتاج والتسويق.

8- دراسة إمكانية وجود أسواق جديدة متوقعة.

9- مدى نجاح أفكار جديدة في التصاميم والغلاف.

10- مدى إشباع رغبات وحاجات المستهلك للسلعة أوالخدمة.

11- علاقة الأسعار وتأثيرها على الشراء.

12- مدى الدعم المقدم من الحكومة لهذه الصناعة وأنواع الحماية الخاصة بها.

13- مدى مساهمة المشروع في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

14- الاتجاهات الاستهلاكية لزيادة الحاجة للمنتج أوالزيادة المتوقعة في الاستهلاك.

ب ـ التكاليف: Overhead Costs

1- التكلفة التسويقية (بيع، توزيع، دعاية وإعلان).

2- التكلفة الإنتاجية (العمل، المواد والمستلزمات، الخدماتوالصيانة)

3- التكاليف الرأسمالية (الآلات، المباني والأثاث)

4- التكاليف الإدارية.

جـ ـ المخاطرة:Risk

إن درجة المخاطرة من أهم العناصر التي يجب أخذها بالحسبان عند دراسة الجدوى لبيان مدى قدرة تحمل رجل الأعمال ومشروعه على مواجهتها والتعامل معها بشكل لا يؤثر على المشروع وخططه.

ومن المخاطر التي يجب أخذها بعين الاعتبار في الدراسة:

1- الطلب الموسمي على السلعة أوالخدمة.

2- مدى قوة السلع المنافسة والمستوردة.

3- نشاط المنافسين في سياستهم التسويقية والإنتاجية.

4- المخاطرة الناتجة عن التطور التكنولوجي.

5- مشاكل المخزون والظروف المحيطة به.

6- مدى التغير في هيكلية التسويق مثل العرض.

7- مدى التغير في هيكل الاستهلاك مثل الطلب.

8- مدى توفر المواد الأولية وكفاءة الشراء.

9- معدل دورات العمالة وما يرتبط بها من مشاكل وتكاليف وغيرها من المدخلات.

وبناء على الدراسة السابقة يتبين لنا درجة نجاح المشروع تمهيدا للقيام بالدراسة التفصيلية من خلال ما يرتبط بها من تكلفة ووقت ومجهودات وبيان الجوانب التي تحتاج إلى اهتمام أكبر في الدراسة التفصيلية.

المبحث الثالث

مرحلة دراسة الجدوى التفصيلية

The Feasibility Study

بعدما توصلنا إلى المشروع أوالمشاريع ذات الأهمية في جدواها من خلال الدراسة التمهيدية للجدوى ندخل في مرحلة الدراسة التفصيلية وهي الأدق والأكثر تفصيلا في تحديد جدوى المشروع من الناحية التسويقية والمالية والفنية وذلك لاتخاذ قرار الاستثمار ويجب أن نلاحظ دائما بأن دراسات الجدوى هي وسيلة للوصول إلى قرار استثماري معين بالموافقة على المشروع أورفضه وليست غاية في حد ذاتها، ومن الجدير بالذكر هنا.

تلخيص بيانات العناصر التي يقوم عليها تنفيذ المشروع وهي:

1- عوامل الإنتاج كالمواد الأولية والمياه والقوى المحركة.

2- موقع المشروع من الأسواق ومصادر المواد الخام.

3- حجم وطبيعة الأيدي العاملة.

4- التكاليف المبدئية للاستثمار والأرباح المقدرة للمشروع.

5- طرق الإنتاج (آلي، يدوي).

وتتضمن الدراسة التفصيلية لجدوى المشروع الخطوات التالية:

أولا: تحليل السوق: Market Analysis

إن عملية تحليل السوق هي المدخل الرئيسي والمحدد لنجاح أوفشل دراسة أي مشروع حيث يمكن من خلال دراسة السوق معرفة خصائص السلعة المطلوب إنتاجها وما هي مواصفاتها المرغوبة لدى المستهلك من حيث الشكل والحجم والجودة وحدود السعر ومن هنا يمكن التنبؤ بأرقام المبيعات المتوقعة من كل شكل أومواصفه وبالتالي يمكن تحديد الطاقة الإنتاجية المطلوبة لإنتاج الكمية المنتظر بيعها ومطابقتها مع

الخطة الموضوعة لتحقيق الربح المطلوب مع تجنب إنشاء المشـروع بطاقة أكبر أوأقل من الطاقة المطلوبة وما يترتب على ذلك من مخاطر وخلل في خطط المـشروع وأهدافه، كذلك فان دراسة وتحليل السوق تعتبر الأساس لإعداد الدراسة الفنية من حيث تحديد مساحة المصنع (أراضي ومباني) وتحديد الآلات والأدوات والتجهيزات ومستلزمات الإنتاج والخدمات المطلوبة للمستهلك والمشروع وحجم الصيانة وتكليفها وتحديد طرق التوزيع ومنافذ البيع، كذلك تحدد دراسة السوق بسعر البيع المتوقع للأصناف المراد إنتاجها وبالتالي يمكن تحديد الإيرادات المتوقعة (بعد تحديد أرقام المبيعات) والتي تمكننا من تحديد ربحية المشروع بعد مقارنتها بالتكاليف المستوحاة من الدراسة المالية للمشروع.

وبذلك يمكن تحديد أهداف تحليل السوق في هدفين رئيسيين هما:

1- دراسة طبيعة العرض والطلب على الخدمات أوالمنتجات المزمع إنتاجها.

2- التنبؤ بحجم المبيعات من خلال المناطق الجغرافية التي ستوزع فيها السلعة أوتعرض الخدمة عليها وتحديد أكفأ المنافذ البيعية التي يمكن توظيفها في توزيع السلعة أوتقديم الخدمة من خلالها بالسعر المناسب والمنافس، ويمكن تحقيق ذلك من خلال القياس في مجتمع شبيه لديه نفس السلعة أوالخدمة مع مراعاة الفروقات في العادات والتقاليد و مستوى الدخل وغيرها من العوامل التي تؤثر على الطلب، ويمكن أيضا تحديد حجم السوق المحتمل اختبار منطقة معينة بأسلوب العينات حيث تقدم السلطة لفئة عشوائية من المستهلكين لاختبار ردة فعلهم ومعرفة آرائهم بجودة وسعر وشكل السلعة ويجب في هذه الحالة مراعاة اختيار منطقة تغطي مواصفات المناطق الأخرى وكذلك عينة المستهلكين بحيث تكون من جميع الشرائح المكونة لباقي جمهور المستهلكين.

أهمية تحليل الطلب على المنتجات المخطط لإنتاجها :

يعتبر عامل الطلب من أهم العوامل التي ترتكز عليها الدراسة التسويقية لتحديد المبيعات المتوقعة ومن ثم الإنتاج وما يتبع ذلك من نشاطات وتنظيم بالنسبة للمنشأة أوالمصنع أوالمزرعة وعلى أساس ذلك يتم تحديد كافة الخطوات اللازمة في الدراسات المالية والفنية.

وبناء على ذلك يجب دراسة ومعرفة:

1- العوامل التي تؤثر على الطلب :Demand Factors

سبق وأن أشرنا إلى أن هناك كثير من العوامل التي تؤثر على الطلب إيجابا وسلبا ويجب أخذها بعين الاعتبار في دراستنا عند تحليل الطلب وهي:

أ- العامل الديمغرافي.

- المستوى التعليمي للسكان.
- معدل النموالسكاني.
- شرائح المجتمع (ريف، بدو، حضر).
- تصنيف العمالة (موظفين، عمال).

حيث أن الطلب على المنتج يختلف من نوعية إلى أخرى ويتأثر بمعدلات النمووالمستوى التعليمي للسكان وما ينتج عنه من وعي في الاستهلاك وقرارات الشراء.

ب- متوسط دخل الفرد:

إن متوسط دخل الفرد له علاقة طردية مع الاستهلاك واختيار النوعية.

جـ - التغير في الأسعار وتذبذبها:

نتيجة لعامل المنافسة والعرض والطلب هناك تغير دائم في الأسعار صعودا وهبوطا وعدم إستقرار.

د- مدى توفر سلع بديلة:

إن توفر سلع بديلة تفي بالغرض وتشبع رغبات المستهلك وذات سعر أقل تؤثر على الطلب بشكل مباشر والعكس صحيح.

2- مركز السلعة: Position of Commodity

إن مركز السلعة وقوته يتحدد من خلال علاقة السلعة بالسلع المنافسة في الأسواق وعن طريق منافذ البيع المعروفة وعمل استبيانات موجهة لهذه المنافذ سواء أكانت جملة أم تجزئة كذلك توجه تلك الاستبيانات لجمهور المستهلكين والمنافسين وباقي العملاء وغير ذلك ممن لهم علاقة بالنشاط الاستثماري سواء أكان تجاري أوزراعي أوصناعي وحسب نوع السلعة وطبيعتها وخصائصها، كما أن هناك أسلوب آخر لمعرفة مركز السلعة وهو عن طريق شراء بيانات ومعلومات من شركات متخصصة توضح مركز السلعة في السوق من خلال دراسات مستمرة تقوم بها لتجميع البيانات والمعلومات عن السلعة.

بعد تحديد أهداف تحليل السوق يتم تحديد نوعية المعلومات المطلوبة ومصادرها ووصف مهام تلك المعلومات.

نوعية المعلومات المطلوبة:Quality of Information

وكما أشرنا سابقا فإن دراسة المنافس والسلعة والسعر والمستهلك هي دراسات ضرورية وهامة لاتخاذ قرار نجاح أوفشل المشروع ولا تأتي هذه الدراسة إلا بوجود بيانات ومعلومات توفرلنا في النهاية حجم السوق والطلب على السلعة ومن هذه المعلومات:

أ) معلومات عن السعر والتكلفة.

ب) معلومات عن الاستهلاك والإنتاج في الفترات الزمنية السابقة.

ج) معلومات عن المنافسين والعملاء.

د) معلومات عن حجم الاستهلاك والإنتاج في المستقبل.

هـ) معلومات عن الحالة الاقتصادية العامة والسكان والعمالة.

و) معلومات عن السلع البديلة المزمع إنتاجها.

مصادر المعلومات Information Resources:

يمكن الحصول على المعلومات المطلوبة باختيار عدة مصادر وطرق ويفضل اختيار المصادر والطرق التي توفر المعلومات الضرورية المؤدية لتحقيق الأهداف التي من أجلها يتم تجميع البيانات مع مراعاة سهولة الحصول عليها بتكاليف قليلة ووقت مناسب ومن هذه المصادر:

أ) السجلات والدراسات الخاصة بالمنشأة إذا كانت قائمة.

ب) الاستبيانات الموجهة للعاملين والمندوبين.

جـ) النشرات والسجلات والمستندات الصادرة من الجهات والهيئات الحكومية والغرف التجارية.

د) البيانات الموجهة لجمهور المستهلكين.

هـ) البيانات الموجهة لمنافذ البيع.

و) المعارض الدولية والمحلية.

ز) الشركات الاستشارية المتخصصة.

ح) المنافسون.

ويجب مراعاة التعامل مع موضوع البيانات والمعلومات بالشكل التالي :

أ) يجب أن يكون الاستبيان الخاص بجميع المعلومات واضح ومبسط وسهل الفهم وبعيد عن الأسئلة المحرجة والصعبة ولا يحتاج إلى وقت كبير لتعبئته حيث يلاحظ أن المتعاملين مع الاستبيان سيكونون من فئات مختلفة ويفضل الحصول على آراء عشوائية حول مناسبة الاستبيان.

ب) مراجعة وتنظيم وتبويب المعلومات المتحصل عليها بعد تصنيفها.

جـ) إعداد التقرير النهائي للخطة متضمنا النتائج والدراسات المطلوبة.

مواصفات المعلومات المتحصل عليها Information Specifications :

يجب أن تتميز المعلومات المتحصل عليها بخصائص هامة

هي:

أ) الوضوح وسهولة الفهم أوإمكانية الترجمة.

ب) الاختصار المفيد.

جـ) ثبات المعلومة وصدقها وعدم إمكانية تغيرها في المدى القصير.

د) عدم التمييز أوالمغالاة والمبالغة.

هـ) إمكانية الاستفادة منها.

الأساليب المستخدمة في الحصول على البيانات:

أ) الاستبيانات: عن طريق البريد أوالفاكس أوالبريد الإلكتروني.

ب) الهاتف: عن طريق الأدلة أوالصحف أوالمجلات....

جـ) الزيارات الشخصية والمقابلات: عن طريق المسح العشوائي أومن خلال مواعيد مسبقة أوخطة زيارات مدروسة.

ويتوقف اختيار الأسلوب المستخدم في عملية المسح وعمل الاستبيان على عدة عوامل، أهمها:-

1- الوقت المطلوب للقيام بالمسح والتحليل.

2- التكاليف التقديرية للدراسة.

3- إمكانية الحصول على المعلومات.

4- خصائص السلعة أوالخدمة المطلوب عمل استبيان عليها.

5- خصائص السوق المراد منه استيعاب السلعة.

6- نوع المعلومات ودرجة دقتها.

ثانيا: الدراسة الفنية والهندسية للمشروع :

Technology & Engineering Study

يقصد بالدراسة الفنية للمشروع بأنها التحليل الفني الذي يوفر ويحدد كافة الاحتياجات اللازمة لتأسيس وإنشاء وتشغيل المشروع من حيث تحديد الطاقة الإنتاجية وتخطيط وتصميم الوحدات الإنتاجية الكفيلة بولادة منتج جديد سواء أكان زراعي أوتجاري أوصناعي وكذلك تحديد ووصف دقيق للنواحي التقنية من حيث أساليب وطرق الإنتاج ومواصفات المنتج وما يلزمها مـن احتياجات للمشروع ومستلزمات الإنتاج والتي تتضمن المعدات والتجهيزات والآلات والأدوات وكذلك العمالة المطلوبة ومستوى مهاراتها وكفاءتها وعددها حسب كل مرحلة أوقسم أونوع منتج وتكون جميع هذه المستلزمات والاحتياجات مدعمة بمستندات معدة مسبقا تدعى المستندات الفنية والتي توضح المواصفات للسلعة والخامات والآلات في حالة المشاريع الصناعية أوتحديد نوعية السلالات الحيوانية ومواصفاتها في حالة المشروعات الحيوانية أوتحديد نوعية ومواصفات الأشجار المراد زراعتها في حالة المشروع الزراعي، وفي حالة المشروع التجاري يمكن وضع المواصفات والبيانات حسب المنتجات أوالخدمات المراد التعامل معها مثل مصادر الـشراء والأسعار والجودة والوحدات والمخزون وحد الطلب.. الخ...

وكما اعتمد التحليل الفني على دراسة السوق ومدى أهميتها للتحليل الفني (كما ذكرنا سابقا) فإن التحليل الفني أيضا يعتبر من الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدراسات اللاحقة في تقييم جدوى المشروع. . ويجدر بنا هنا أن ننوه بأن الفترة الزمنية للدراسة الفنية قد تكون أطول من غيرها من الدراسات السابقة أواللاحقة نظرا للتكلفة المرتفعة للعناصر المطلوب دراستها وتعددها وأهميتها لمستقبل المشروع وخلال حياته الإنتاجية.

وعموما فإن هناك عوامل عديدة تؤثر على طول وقصر الفترة الزمنية للدراسة وهي :

أ- مدى توفر البدائل لعوامل الإنتاج سواء في خطوط الإنتاج أوالمواد الأولية.

مدى مواكبة التقدم التقني في العمليات الإنتاجية.

ب- حساسية إنتاج المواد ومدى الدقة المطلوبة في العمليات الإنتاجية والتي تساهم في تحديد التكلفة.

ج- حجم المشروع وطاقته والتي تعتمد على الحجم الكلي للاستهلاك المحلي أوالخارجي أوكليهما إلى جانب عدد المنافسين في نفس المجال.

ونشير هنا إلى أن أهمية الدراسة الفنية تساعدنا في ما يلي :

1. تقييم واختيار بدائل عوامل الإنتاج المتاحة.
2. اختيار درجة التقنية المطلوبة والتي تناسب الطاقة الإنتاجية ونوع المنتج وحساسيته.
3. اختبار مصادر وأنواع البيانات المطلوبة للدراسة.
4. اختبار موقع المشروع الذي يحقق أقصى درجة ربحية وتسويقية.
5. اختبار الحجم المناسب للمشروع جراء تحديد الطاقة الإنتاجية المطلوبة.
6. إمكانية تحديد الأرقام التقريبية للتكاليف الاستثمارية.
7. تحقيق أحد المطالب الأساسية في دراسة السوق وهوحجم الطلب نتيجة لدراسة مواصفات وخصائص السلعة تبعا لدراسة الآلات وخطوط الإنتاج.

ويجب مراعاة عدة عوامل عند إجراء الدراسة الفنية:

أ- دقة التحليل: يجب أن يتناسب التحليل مع مواصفات ومتطلباتوأهداف وحجم المشروع حيث أن إعطاء تقارير وأرقام غير دقيقة قد يؤثر تأثير مباشر على صحة الدراسة وبالتالي اتخاذ القرار غير المناسب.

ب- كلفة الدراسة: حيث أن حجم المشروع يحدد الكلفة المناسبة للدراسة.

جـ- الوقت والمجهود: كما أشرنا سابقا فإن الفترة الزمنية تتحدد بناء على حجم المشروع ونوع ومواصفات المنتج والطاقة الإنتاجية والجانب التقني والمالي وعوامل الإنتاج وغير ذلك بحيث أن الوقت والمجهود يجب أن يتناسب مع تلك المعلومات.

الجهة التي يجب أن تقوم بالدراسة:

من المنطق اختيار فريق أوجهة تقوم بالدراسة تتناسب مع اختصاصها وطبيعتها سواء من ناحية نوعها أوحجمها لتحديد العدد المناسب بالقياس إلى الفترة الزمنية المطلوبة للانتهاء من الدراسة ويكون هذا الفريـق أوالجهة ذات خبرات في نفس المجال لضمان الحصول على البيانات بالوقت والطريقة المناسبتين وتحديد خطوط السير والبداية والنهاية وبالنهاية تقديم الدراسة بالشكل المناسب لاتخاذ قرار بدون وجود ثغرات أوبيانـات ناقصـة.

ومن الجدير بالذكر هنا إلى أنه يمكن أن يقوم بالدراسة جهة متخصصة استشارية خارج إدارة المشروع مع فريق من داخل المشروع وتفيد هذه الطريقة في تحقيق عامل الرقابة بصورة أكبر كذلك تحقيق عامل المنافسة بين الجهتين في الحصول على معلومات ونتائج أدق.

ومهما تكن الدراسة أوالجهة التي ستقوم بها فإنه يجب أن تتوفر لدى الجهة الدارسة أوالمحللة للجانب الفني بعض المعلومات قبل الانطلاق في عملية التحليل ويتم عادة الحصول عليها من واقـع الدراسة التسويقية:

1- السوق المستهدف وموقعه.

2- إجمالي الاستهلاك من السلعة.

3- الخدمات المساندة المطلوبة.

4- المنافسين وحجم إنتاجهم.

5- مواصفات المنتج أوالسلعة من حيث الجودة والتصاميم.

6- معلومات ومواصفات المواد الخام حيث يمكن الحصول عليها من مواصفات السلعة.

وهذه المعلومات هي:

1- الجودة.

2- مدى توافرها.

3- مواقع توافرها.

4- شروط الحصول عليها.

5- مواصفات الأيدي العاملة المطلوبة وتتحدد بناء على طبيعة السلعة والمشروع بشكل عام.

6- حجم الاستثمار: حيث يجب أن يعرف فريق الدراسة حجم الاستثمار المتوفر ليستطيع أن يتوجه إلى طريق الدراسة الصحيح فالمشروع الذي رأسماله مليون دينار مثلا يحتاج إلى دراسة وتحليل للآلات على سبيل المثال أكثر وأكبر من ذلك المشروع الذي رأسماله مئة ألف دينار..

عناصر الدراسة الفنية للمشروع:

تشتمل الدراسة الفنية للمشروع على العناصر التالية وحسب طبيعة المشروع وحجمه وأهدافه:

1- تحديد ودراسة لوازم الإنتاج وعوامله المطلوبة في كل مرحلة من مراحل الإنتاج مثل الآلات والمعدات ومواصفاتها الفنية وطاقاتها وكفاءتها والمواد الخام المطلوبة والخدمات المطلوبة للإنتاج مثل الكهرباء والمياه والوقود والمناولة كذلك التجهيزات والأثاث ويمكن تحديد حجم تلك اللوازم حسب طبيعة ونوع المنتج، حجم الإنتاج المطلوب، طبيعة العمليات الإنتاجية وسياسة الشراء والتخزين.

2- بعد تحديد لوازم وعوامل الإنتاج والخدمات المطلوبة يتم تحديد ودراسة الأسعار والأتعاب والتكاليف وشروط التوريد والتسليم ونظام الصيانة والتشغيل ومرونة الاستخدام ومصادرها ودرجة الجودة وتكاليف الفك والتركيب وعمرها الإنتاجي ونسب الإهلاك ودرجة الأمن والسلامة والمخاطر التي تتسبب بها.

3- كذلك درجة ملائمتها مع نظام الرقابة على الإنتاج حسب ظروف العمل في المشروع وموقعه والتنظيم الداخلي لتوزيع العمليات الإنتاجية وبيان المقارنة بين البدائل لتحديد الأكفأ والذي يحقق أفضل النتائج.

4- تحديد ودراسة الموقع والمرافق التابعة للمباني من الناحية الهندسية وذلك لبيان العوامل التي تؤثر عليه واختبار البديل الأفضل والذي يتوافق مع سرعة التوريد والتسليم وتوفر الخدمات وكلفة المباني والأراضي والمساحات المطلوبة المناسبة للحاضر والمستقبل لأغراض التوسع ومواقف السيارات وحاجات التخزين والخدمات الترفيهية كالحدائق وغيرها كذلك توفر طرق لسيارات الشحن الخاصة بالشحن للعملاء أواستلام مواد خام والخدمات الخاصة لعملية البناء التأسيسي للمشروع والبنية التحتية له، كذلك الخدمات اللازم توفرها لضمان التشغيل ومساندة الإنتاج والتسويق مثل جهاز الشؤون الإدارية والاستقبال والنقل والأمن الإنتاجي والسلامة العامة.

5- تحديد ووصف لخصائص المنتج واستخداماته وما يجب أن تتوفر به من شروط فنية ومعايير، وتعتمد خصائص ومواصفات المنتج وشروطه الفنية على السوق المستهدف لتسويقه وتقييم حاجة المستهلك وقدرته الشرائية له ومدى توفر مواده الأولية فقد يكون المستهلك النهائي مصنع أو مزرعة وقد يكون أسرة، فمثلا هناك إنتاج للأسلاك الشائكة التي يمكن استخدامها في المزارع والمصانع وبنفس الوقت يمكن استخدامها لمنزل أسرة فبالرغم من أن الهدف واحد إلا أن خصائص المنتج مختلفة من حيث الجودة والسماكة والمقاييس وطرق التركيب وعامل السلامة العامة، كل ذلك يتحدد تبعا لنوعية المستهلك وحاجته وقدرته الشرائية، وقد يكون لدينا مشروع يحتاج في دراسته إلى الاطلاع على تجارب وبحوث أجريت سابقا من قبل جهات أخرى نظرا لتعقيد دراسته الفنية وضخامته وكلفته حيث يتطلب شراء هذه الدراسة أوالبحوث، وعادة تحتاج هذه المشاريع إلى بحوث تطبيقية مثل أبحاث تربية الأبقار لإنتاج الألبان أواللحوم أوالأبحاث الكيماوية لإنتاج المواد البلاستيكية في حالة إنشاء مصانع لإنتاج المواد البلاستيكية وقد تلجأ بعض المشروعات كذلك

للحصول على حق الإنتاج عن طريق شراء هذا الحق من مشروعات أجنبية صاحبة الحق كما هوواقع الحال في بعض أنواع الحليب والسجاير والمشروبات الغازية ومساحيق الغسيل والصابون وغيرها من المنتجات.

5- تحديد احتياجات المشروع من الأيدي العاملة الفنية والإدارية والخدمية من حيث مستوى المهارة (ماهر، نصف ماهر، عامل عادي) والعدد المطلوب والخبرات والمؤهلات العلمية وبرامج التدريب المطلوبة ومدى ملاءمتها مع الطاقة الإنتاجية للآلات والتجهيزات المتوفرة وأنواعها مع الأخذ في الاعتبار عامل الجنس (ذكر أوأنثى) عند الدراسة حيث أن هناك أعمال تقوم بها الأنثى بكفاءة أعلى من الذكر والعكس صحيح وبذلك يجب أن يتحقق عامل التوازن بين عوامل الإنتاج حيث يعتبر من العوامل الهامة في تقييم المشروع وجدوى الدراسة.

وتعتمد عملية تحديد احتياجات المشروع من الأيدي العاملة والجهازالإداري من حيث النوع والعدد على عدة عوامل منها:

1- الطرق والأساليب الفنية المتبعة في الإنتاج ومدى التقدم التقني لهذه الأساليب.

2- نوع الآلات وطبيعتها فقد تكون حديثة، قديمة، يدوية، نصف آلية، آلية عادية، مستعملة، متطورة ومتقدمة..الخ...

3- درجة الرقابة والتفتيش على الإنتاج.

4- الصيانة والنقل.

5- الخدمات المساندة للنشاط الإداري والتسويقي.

6- الطاقة الإنتاجية للمشروع.

أساليب الحصول على الدراسة الفنية لجدوى المشروع:

1- الأسلوب الاستثماري: وعادة يلجأ إليه المستثمر عن طريق جهات حكومية اقتصادية لديها دراسات عن مشاريع معينة أوبيانات تتعلق بمشاريع معينة هدفها تشجيع الاستثمار واستقطابه إذا كان المشروع في دولة أخرى أوتدعيم للاقتصاد المحلي وتحقيق أهدافه إذا كان المشروع محليا ومن المآخذ على هذه الدراسة أن الأشخاص الذين قاموا

بها ليس لديهم مصالح مباشرة بها كما أنها قد تكون قديمة وغير كاملة ولكن من مميزاتها أنها مجانية ووقت الحصول عليها قصير واستندت إلى معايير حقيقية في اختيار المشروعات المناسبة للدراسة حسب حاجة الاقتصاد المحلي لها..

2- الأسلوب الاستشاري: هذا الأسلوب يمكن اتباعه عند الرغبة في شراء دراسات تم إجراؤها من قبل جهات مختصة ولديها معلومات محدثة باستمرار ومجربة على مشروعات سابقة أويمكن التعاقد مع الجهة المختصة لإجراء دراسة خاصة جديدة ومن مميزات هذا الأسلوب دقة المعلومات وحداثتها واكتمالها وحرص الجهة المختصة على مثالية الدراسة لتحقق مبدأ التسويق السليم لخدماتها واجتذاب العملاء والحصول على ثقتهم ومن عيوب هذا الأسلوب الكلفة العالية وعدم الرقابة على المعلومات ومصادرها وطول فترة الدراسة في حالة الدراسة الجديدة الخاصة وعدم شراء دراسة سابقة.

3- الأسلوب الإعلاني: ما يميز هذا الأسلوب عن غيره، الإستقطاب الأمثل لأعداد كبيرة ومتنوعة من الجهات المتخصصة محلية وعالمية عن طريق الإعلان عن حاجة صاحب المشروع إلى دراسة فنيـة حسب مواصفات وخصائص السلع أوالمواد والخدمات المراد التعامل بها، وتكون التكاليف التقديرية عادة من العناصر الهامة الواجب بيانها مع الدراسة الفنية، كما وتكون آلية اتباع الأسلوب الإعلاني غالبا من خلال الممثلين التجاريين أوالزراعيين في السفارات التابعة للدول المراد استقطاب الدراسات منها وكذلك من خلال الإعلانات في الصحف المحلية والعالمية فيما يتعلق بالاستقطاب العالمي وذلك لضمان الحصول عليها مجانا أوبأقل تكلفة ممكنة كما وتكون ذات معلومات دقيقة ومفصله، أما فيما يتعلق بالاستقطاب الداخلي فيمكن الإعلان عنه في الغرف التجارية والصناعية، النقابات المعنية، الصحف والمجلات المحلية، النشرات التي تصدر عن الجهات المتخصصة، مراكز الدراسات والبحوث.

ثالثا: التحليل المالي والاقتصادي للمشروع Financial Analysis :

تختلف الدراسة المالية والاقتصادية للمشروع عن الدراسات السابقة في أن الأولى تعتبر تحليلا ماليا و اقتصاديا لما أفرزته الدراسات السابقة في حين تعتبر الدراسات السابقة دراسات مستقلة جوهريا عن بعضها و لكنها تعتبر مكملة لبعضها من حيث اتخاذ القرار.

ويرتكز التحليل المالي و الاقتصادي لجدوى المشروع على ترجمة الدراسات السابقة و التعبير عنها بشكل قوائم مالية تقديرية و توضيح العلاقة بين مراحلها المختلفة بهدف الوصول

إلى الاحتياجات المالية للمشروع في صورة تقديرية لحجم الاستثمار الذي يتطلبه المشروع و بيان مصادر التمويل لهذا الاستثمار للوصول إلى المؤثرات الناتجة عنها و استخلاص ما هو في صالح المشروع و أهدافه.

مما سبق يتبين لنا بأن أصحاب المشروعات يعتمدون على مصادر مختلفة في تمويل مشروعاتهم بالسيولة النقدية لتغطية احتياجات المشروع، و من هذه المصادر:

1- **المصادر الذاتية (داخلية):** و هي الأموال التي يقدمها صاحب المشروع وتكون غير قابلة للرد خلال حياة المشروع ويمكن أن تكون هذه الأموال نقدية أو فنية.

2- **مصادر القروض (خارجية):** ويمكن أن تكون هذه الأموال في شكل أسهم (مساهمين) أو قروضا من جهات مالية أو حكومية أو صناعية أو عقارية أو شخصية و منها ما يستحق السداد خلال فترة قصيرة الأجل و منها ما يستحق خلال فترة متوسطة الأجل أو طويلة الأجل أما المساهمين فيمكن استرداد قيمة أسهمهم في أي وقت يشاؤون من خلال بيع أسهمهم.

مما سبق يتبين لنا بأن أهداف الدراسة المالية و الاقتصادية للمشروع تتلخص فيما يلي:

أ- تحديد رأس المال اللازم لإقامة المشروع من خلال الاحتياجات المالية أو ما يسمى بحجم الاستثمار المطلوب.

ب- توجيه رأس المال المستثمر نحو الأنشطة و استخداماته لكل نشاط.

ج- وضع برنامج زمني لتنفيذ مراحل الاستثمار.

د- اتخاذ القرار اللازم فيما يتعلق بتحديد مصادر التمويل.

هـ- وضع الميزانية التقديرية للمصروفات و الإيرادات.

و- تقدير الأرباح الناتجة المتوقعة.

و بناء على ذلك تتطلب الدراسة المالية للمشروع دراسة عدة جوانب هامة تتعلق بما يلي:-

رأس المال المطلوب Capital

أ- **المصاريف التأسيسية:** وهي تلك المبالغ التي تحملها المشروع حتى ولادته مثل تكاليف دراسات الجدوى الاقتصادية السابقة و رسوم التسجيل و الرخص و تكلفة الحصول على المعلومات و تشمل أيضا:

1 - **المصاريف الإدارية ما قبل التشغيل:** وتشمل الأموال التي تم تحملها كإيجارات من جراء استخدام موقع مؤقت لإدارة المشروع و ما يتبع ذلك من أجور خبراء ومكافآت وأتعاب استشاريين ومشرفين للإشراف على تنفيذ المشروع وتقديم البضائع و التوجيهات والتقارير اللازمة كذلك هناك مصاريف يتحملها المشروع في هذه المرحلة كتأسيس للبنية التحتية مثل الكهرباء و الماء والهاتف و ما شابه ذلك.

2- **تكاليف تأسيس الأنظمة الداخلية للأنشطة:** مثل نظام المخزون و الإنتاج و البيع والتسويق و دائرة العمل الداخلية لانسياب الأعمال بيسر و سهولة

ضمن قنوات اتصال تحدد لتحقيق أفضل النتائج من حيث السرعة و السهولة و التكاليف .

3- **نفقات التمويل الخارجية:** حيث تتطلب غالـبا دفع فوائد عليها مثل قروض البنوك و لالمؤسسات المالية الرسمية و غير الرسمية .

4- **رسوم أو عمولات أو أرباح حق الاختراع أو امتياز التصنيع،** وفي هذه الحالة يتحمل المشروع نفقات يتم الاتفاق عليها جراء استخدامه حـق من حقوق الغير في تأسيس مشروعه.

ب- قيمة الأراضي و المباني: وتعرف بالأموال التي يتحملها المشروع نتيجة اقتنائه لها من أجل استخدامـها و توظيفها في المشروع ولا يقصد بـها إعادة البيع و تشمل قيمتها على ثمن الـشراء و مصاريف التسجيل والرسوم وتكاليـف الاستصلاح لـحين صلاحيتها.

ج- العناصر الرأسمالية:

1- وسائل النقل و المناولة .

2- التجهيزات المكتبية (أجهزة ، أثاث ، أدوات ...إلخ...)

3- شبكات توصيل و ربط الوحدات الإنتاجية.

4- آلات و معدات الإنتاج.

5 - تكاليف التركيب و الضبط.

6- جميع النفقات و المصروفات المترتبة علـى تهيئة العناصر السابقة للعمل منذ تاريـخ الشراء حتـى بـدء التشغـيل.

د- قطع الغيار : يلزم دراسـة قيمة قطع الغيار اللازمة لجميع المعدات و الآلات والأجهزة وتقدير العـمر الإنتاجي للوصول إلى التكاليف الحقيقية الدورية ، كذلك يستوجب دراسـة مدى توفـر هذه القطع من حيث مدة الحصول عليها ومصادر تزويدها و طرق و أساليب تخزينـها و مدى تأثرها في تذبذب الأسـعار وقوة تـأثير التقدم التكنولوجي على مركزها السعري أو التقني .

تكاليف التشغيل Operating Costs

وهي المرحلة الأولى الـتي يبدأ المشـروع بها إنتاجـيا حيث يتطلب تغطية كافة النفقات المطلوبة خلال هذه المرحلة قبل البدء في تحصيل قيمـة مبيعاته و هذه المرحلة تعرف بالدورة الأولى للمشروع و التي تستلزم شراء المواد الخام و دفع الأجـور و مصاريف الدعايـة و الإيجـارات و قيمة الخدمات المسـاندة و الأدوات اللازمـة لسـير عـملية الإنتاج.

وتتحدد الكفاءة في إمكانية تغطية هذه النـفقات بحـجم رأس المال العامل والذي يمكن تحديده بناء على توفر البيانات التالية:-

1- قدرة المشروع الإنتاجية خلال فترة معينة منذ بدء الإنتـاج حتى تحويله إلى منتجـات أو خدمات جاهزة للبيـع.

2- قدرة المشروع على بيع منتجاته أو خدماته خلال فترة زمنية محددة.

3- السياسات الائتمانية التي تحدد تحصيل قيمة المنتجات أو الخدمات المباعة.

4- تكلفة عناصر التشغيل خلال فترة معينة مثل الأجور و الإيجارات و المصروفات الأخرى.

5- مدى إمكانية المشروع فـي الحصول على التمويل اللازم خلال فترة معينة من مصـادر مختلفـة.

تقدير حجم المخزون المطلوب Stock Evaluation

يتوجب على المشروع وضع سياسة واضحة و علمية للمخزون من المواد الخام و المصـنعة أو أي مستلزمات لعملية الإنتـاج أو الخدمات سواء كان ذلك يتعلق بالإنتاج الصناعي أو الزراعي أو الخدمي، فالإنتاج الصناعي يحتاج إلى مخزون من الوقود و لوازم الصيانة و المواد الخام و النصف مصنعة و غير ذلك في حين يحتاج الإنتاج الزراعي إلى مخزون من البذور و السمـاد وغيره.

في حين فإن الخدمات تحتاج إلى مخزون من القرطاسية أو قطع الغيار حسب نوع الخدمة، هذا في حالة المخزون الإنتاجي أما المخزون البيعي فإن المشاريع الصناعية و

التجارية و الزراعية يلزمها مخزون من إنتاجها تام الصنع لتغطية حاجات السوق خلال فترة زمنية معينة يتحدد حسب إمكانية و قدرة المشروع على سرعة تلبية الطلبات و القيام بعملية الإحلال، و مهما يكن نوع المخزون سواء كان مخزون إنتاجي أو بيعـي فإن ذلك يتطلب استثمار جزء من رأس المـال لتحقيق هذه الغاية يتحدد في النهاية على معدل دوران المخزون و الطاقة الإنتاجية و المبيعـات وطبيعة المخزون والقدرة المالية و التخزينية للمشروع.

تقديرالإحتياجات المالية للمشروع Project Budgeting

في ضوء الدراسات المالية السابقة أصبح الآن من الضروري تحديد احتياجـات المشروع المالية التي تبين الأموال اللازمة و هذه الأموال للتأسيس و التشغيل والمخزون والمصروفات الأخـرى تعرف بالتدفقات النقديـة الخارجة للمشروع و تقدير المبيعـات النقديـة و التي تعرف بالتدفقات النقدية الداخلة للمشروع، حيث بعد ذلك يتحدد حجم الأموال المطلوبة خلال فترة معينة من خـلال قائمة التدفقات النقدية و التي توضح لصاحب المشروع حاجته من الأموال خاصته وكذلك حاجته إلى التمويل الخارجي أم لا و اتخاذ قرار لتحديد مصادر التمويل.

رابعا: تحديد الربحية المتوقعة للمشروع:

Project Profitability Definition :

إن هدف المشروع الاقتصادي نهاية هو تحقيق أرباح مادية و أحد أهداف الدراسة المـالية و الاقتصادية هـو تقدير الربح المتوقع للمشروع نتيجـة استثماره رأس المال المقدر.

ولقياس ربح المشروع المتوقع يتم عادة اتباع معايير مالية رياضية مختلفـة يكتسب كل معيار أهميته الخاصة بحسب طبيعة المشروع و صاحبه و من هذه المـعايير المتبعة لقياس الربح المتوقع:

1- معيار الربحية:Profitability Standard

حيث توضح هذه الطريقة قياس الربح المتوقع من خـلال ربط العلاقة بين قيمة الإيرادات الحالية المتوقعة من المشروع و نسبتها إلى القيمة الحالية لتكاليف العمليات فإذا كانت النتيجة أكبر من واحد صحيح يتبين أن المشروع ناجح، أما إذا كانت أقل من واحد صحيح فـهذا يؤشر على أن الإيـرادات أقل من التكاليف و بالتالـي فـإن المشروع يكون فاشلا.

مثال (أ):

$$\frac{\text{الايرادات الحالية للمشروع}}{\text{التكاليف الحالية للعمليات}} = \frac{\text{8000 دينار}}{5000} = 1.6\,(\text{ناجح})$$

مثال (ب):

$$\frac{\text{الايرادات الحالية للمشروع}}{\text{التكاليف الحالية للعمليات}} = \frac{\text{8000 دينار}}{10000} = 0.8\,(\text{فاشل})$$

2- فترة استرداد رأس المال:Pay Back Period

يرى البعض بـأن الفترة الزمنيـة اللازمـة لاسـترداد الأموال المستثـمرة في المشروعالاستثماري هـي التي تحدد نجـاح أو فشـل المشروع، فكلما كانت الفترة الزمنيـة لاسـترداد رأس المال أقصر كلما كـان ذلك لصالح نجاح فكرة المشروع وعلى العكس من ذلك كلما كانت الفترة أطول لاسترداد رأس المـال كلما دل ذلك على فشل المشروع .

وفي حالـة انتظام متوسط التدفقات النقدية السنويـة للمشروع يمكن احتساب فترة الاسترداد بقسمة قيمة الاستثمار عليها أما في حالة عدم انتظام التدفقات النقدية السنوية للمشروع فيـمكن جمعها حتى تصبح مساوية لقيمة المشروع الأصلية:-

مثال (أ):

$$\frac{\text{رأس المال المستثمر}}{\text{متوسط صافي التدفقات السنوية المنتظمة}} = \frac{40000}{8000} = 5 \quad \text{سنوات}$$

مثال (ب):

$$\frac{\text{رأس المال المستثمر}}{\text{النقدية التدفقات النقدية خلال 7 سنوات}} = \frac{40000}{40000}$$

في هذه الحالة يكون المشروع (أ) هو الأفضل بسبب استرداد رأس المال خلال 5 سنوات في حين نرى ان المشروع (ب) يمكن استرداد رأس ماله خلال 7 سنوات.

3The Rate of Return- العائد على رأس المال:

باتباع هذا المعيار تتحدد أفضلية المشروع بتحقيق أكبر عائد ممكن نتيجة نشاط المشروع التي تبينها دراسات الجدوى الاقتصادية عن طريق قسمة الربح الصافي للمشروع على قيمة المشروع الإستثمارية:-

مثال (أ):

$$\text{العائد على رأس المال} = \frac{\text{صافي الربح}}{\text{قيمة الاستثمار}} = \frac{5000}{50000} = \%10$$

مثال (ب):

$$\text{العائد على رأس المال} = \frac{\text{صافي الربح}}{\text{قيمة الاستثمار}} = \frac{18000}{50000} = \%36$$

في هذه الحالة يكون المشروع (ب) هو الأفضل.

خامسا : الميزانية التقديرية للتدفقات النقدية Cash Flow Budget

إن من أهم الجوانب التي يفكر بها المستثمر عادة وبطريقة عفوية وسطحية مبدئيا هي السيولة النقدية : ما هو المبلغ المطلوب للبدء في المشروع ؟ ما هي الإلتزامات التي ستترتب على المشروع قبل وأثناء وبعد التأسيس ؟ كيفية مواجهـة تلك الإلتزامات ؟ ما هي السيولة المتوفرة حاليا ومصادرها عند الحاجة؟ ما هي الإيرادات المتوقعة من المشروع نوعـا وكما ؟ ما هـي الأرباح التي سيحققها المشروع وتستحق هذا المال وتلك المجهودات ؟ والكثير الكثير من الأسئلة التي تجـول بخاطر وتفكير المستثمر والتي تدور حول مستقبل هـذا المشروع الذي يرتكز نجاحة او فشـلة على عوامل عديدة تم ذكرها سابقـا ومنها مدى توفر مصادر التمويل ، وهنا لا بد من صياغة ما يسمى بالميزانية التقديرية للتدفقات النقدية والتي تبين مدى قدرة المشروع على الإيفاء بإلتزاماتة النقدية وتخطيطها وتحديد الفترات الزمنية اللازمة للتدفقات الداخلـة والخارجة والرقابـة عليها من خلال إعداد الميزانيـات التقديرية الشهرية وخاصة خلال المراحل التي تسبق مرحلة التشغيل في حين يجب اعدادها بشكل شهري وربـع سنوي أثناء وبعد مرحلة التشغيل بحيث تشتمل على جميع المعلومات والبيانات التـي تجيب على الأسئلة السابقة .

ولكي تكون الميزانية التقديرية للتدفقات النقدية إيجابية وتساعد وتقنع المستثمرعلى البدء والإستثمار في مشروعه يجب أن تبين وجود تدفقات نقدية داخلة من المصادر المدروسة والمحببة إليه تغطي التزامات المـشروع ، وتلك المصادر المحببة تكون دائما مـن إيرادات المشـروع ورأس المال، ولتحقيق ذلك يجب أن يتوفر السوق المناسب لمنتجات المشروع أو تكون هنالك إمكانية في تنميته وتطويره أو خلق الأسواق اللازمة التي تستوعب تلك المنتجات من خلال تحقيق عائد مجـدي وعامل مخاطرة مناسب للجميع والذي يتحقق من خلال اختيار المشروع المجدي من عدة بدائل كانت متاحة، ولذلك يتوجب إعداد التقرير الإستثماري الـذي يحتوي علـى المعلومات والبيانات التي تم إستخلاصها من الدراسات السابقة واللاحقة المتعلقة بالايرادات والارباح والمخاطر وبيان النتائج والتوصيات لتشجيع وإقناع المستثمـر بتوفير السيولة اللازمة،

من جهة أخرى يجب إعداد خطط العمل الداخلية والتي تهدف إلى توجيه المجهودات والأموال والقـرارات نحـو تحقيـق أهداف المشـروع وتقدمه من جهة، والرقابه على الأداء وتقييم الإنحرافات من جهة أخرى .

إعداد التقرير المالي النهائي Final Report

بعد الانتهاء من الدراسة المالية للمشروع و استعراض جميع الجوانب المتعلقة بالاحتياجات المالية لرأس المال و التشغيل و المخزون و المصروفات التأسيسية والإيرادات المتوقعة و الربح المتوقع أصبح من الضروري صياغة تقرير مالي يوضح لصاحـب المشروع كمية المـبالغ النقدية المطلوبة للبدء في مشروعه و أوقات الحصول على التمويل من المصادر المختلفة و توفر التغذية اللازمة في مواعيد استحقاقها خلال الفترة الأولى من تشـغيل المشروع و يفضل أن يكون هـذا التقرير شهريا خلال الفترة ما قبل التشغيل و بعده إضافة إلى تحريـره كل ثلاثة شهور لمتابعة و مراقبة النشاط المالي و الإنتاجي وحركة التدفقات النقدية الداخلة و الخارجة للاطمئنان عن إمكانية وقدرة المشروع على مقابلة التزاماته بما يتوافق مع إيراداته المتوقعة وتمويله المخطط حيث أن الالتزامات لا بد من مقابلتها من خلال الإيرادات و التي تتحدد بضرورة وجود أو خلق أو تطوير سوق للمنتجات بعائد مالي مقبول و مخاطرة قليلة، و مهما يكن فإن رجل الأعمـال يحتاج و يهتـم لمعلومـات رئيسية هامة تجعلـه يتخذ قرار الاستثمار بالرفض أو القبـول، و لا بد أن يتضمن التقرير تلك المعلومات بالإضافة إلى المعلومات التالية:

1- طبيعة و نوعية المشروع المرشح.

2- مواصفات الإنتاج أو النشاط المقترح سواء كان صناعي أو زراعي أو خدمي أو تجاري.

3- الأرباح التقديرية للمشروع.

4- أهمية و حاجة هذا المشروع للأسواق.

5- تحديد الأسواق المناسبة للمشروع.

6- تحديد المنتجات أو الخدمات البديلة المنافسة و مركزها مقارنة مع مشروعه.

7- القوى العاملة المطلوبة لإدارة هذا المشروع من حيث العدد و المؤهلات و التكاليف.

8- درجة المخاطرة الناتجة عن المشروع و مقارنتها مع الدرجات المقبولة.

9- عناصر رأس المال ومكوناته .

10- السيولة النقدية المطلوبة لمواجهة الإلتزامات ومصادر الحصول عليها .

11- مذكرات توضيحية حول الإجراءات والأنظمة الحكومية المؤثرة في النشاط الإنتاجي والتسويقي وما قد يستجد عليها مستقبلا بناء على مؤشرات اقتصادية أو سياسية أو إجتماعية.

الفصل الرابع

تقييم جدوى المشروعات

Projects Feasibility Appraisal

المبحث الأول: المفاضلة بين المشروعات Projects Comparison

المبحـث الثـاني: الجوانـب الأساسـية لاتخـاذ القـرارات لأي مشرـوع The Primary Phases for Projects Decisions

المبحث الثالث: دراسة بدائل المشروع المتاحةProjects Alternatives Study

المبحث الأول

المفاضلة بين المشروعات

Projects Comparison

إن الهـدف النهـائي لدراسـات الجـدوى هـو الوصـول إلى نقطـة تقيـيم المشـروعات، عمـل الدراسـة و الاختيـار السـليم للمشـروع النـاجح أو الأنجـح في ظـل وجـود أكـثر مـن مشـروع حصـل عـلى نتـائج إيجابيـة، إن المعلومـات والبيانـات التـي تـم الحصـول عليهـا مـن الدراسـة الفنيـة و السـوقية مـا هـي إلا جـوهر الهـدف لسـلامة القـرار حيـث يتبـين لنـا مقـدار الاسـتثمار الـذي يحتاجـه المشـروع و تكـاليف تشـغيله المبدئيـة و حاجتـه إلى التمويـل و مصـادره و كميتـه وبالمقابـل كميـة المبيعـات أو الإيـرادات المتوقعـة الناتجـة عـن العـرض والطلـب والمنافسـين والعوامـل الأخـرى التـي تـم ذكرهـا سـابقا مـما ينـتج عنـه تقـدير أربـاح المشـروع أو خسـائره (نجاحـه أو فشـله) باتبـاع المعـايير السـابق ذكرهـا أو أحـدها لقيـاس ربحيـة المشـروع والتـي تحـدد أسـاس المفاضـلة بـين المشـروعات، حيـث أن هـذا الأسـاس يعتمـد عـلى دراسـة و تحليـل و تقـدير كثـير مـن الجوانـب التـي تـرتبط ارتباطـا وثيقـا بتحقيـق الأربـاح و منها:

1- الأسعار: إن سياسة التسعير لها أهمية كبرى في إنجاح أو فشل المشروع لما لديها من ارتباطات وثيقة فيما يلي:

أ) كمية المبيعات: كلما زادت المبيعات زادت الأرباح.

ب) الحصة السوقية: كلما زادت الحصة السوقية زادت المبيعات و قدرة المشروع على المنافسة.

ج) **تحديد هامش الربح:** كلما كان هامش الربح مناسب كلما استطاع المشروع مقابلة التزاماته و تحقيق أهدافه و عمل التوسعات اللازمة.

2- **القرب من تشغيل الطاقة الكاملة** في الإنتاج بهدف تخصيص تكلفة الوحدة.

3- **سياسات المخزون:** قرارات المخزون السليمة توفر للمشروع المخزون المناسب من مواد الخام و الإنتاج جاهز الصنع بالكميات التي تناسب الطلب دون المبالغة فيه و تجميد قيمته أو توفره بكميات قليلة غير مناسبة مما ينتج عنه فقدان دائم لفرص بيعيه أو إنتاجيه.

4- **سياسات التمويل:** الاختيار الأمثل لمصادر التمويل يخفض في تكلفة الأموال المستخدمة ومثال ذلك فإن مقابلة المشروع لالتزاماته من خلال إيراداته يجعل تكلفة الاستثمار عند حدها الأدنى في حين لو أن المشروع قابل التزاماته من خلال القروض البنكية ستكون التكلفة عند حدها الأعلى.

5- **السياسات الإدارية و التسويقية**: إن القرارات و السياسات التي تتعلق بالأيدي العاملة من حيث كلفتها وكفاءتها وقدرتها على الأداء والإنتاجية ما هي إلا عوامل أساسية في تخفيض التكاليف ورفع معدل الإنتاجية، في حين لا تقل السياسات التسويقية أهمية عن السياسات الإدارية بل تزيد أحيانا لما لها من دور فعال في زيادة المبيعات أو الإيرادات من خلال تقديم خدمات أو منتجات جيدة وتوزيعها بشكل علمي سليم و بأسعار مناسبة آخذة بعين الاعتبار جميع العوامل والجوانب التي تحقق الأهداف المذكورة سابقا.

6- **وجود سوق للخدمة أو المنتج:** إن وجود السوق هو أساس البحث عن المشروع الأفضل لهذا السوق وإلا فالمطلوب خلق سوق للخدمة أو المنتج الجديد أو تنمية وتطوير سوق ضعيف بسبب ضعف القدرة التسويقية و قد تم بيان أهمية السوق من خلال دراسات السوق السابقة .

المبحث الثاني

الجوانب الأساسية لاتخاذ القرارات لأي مشروع

The Primary Phases for Projects Decisions

كما تم ذكره سابقا فإن الأساس في نجاح المشروع هو اتخاذ قرارات سليمة تتعلق بعدة جوانب منها:

1- الاستثمار: Investment

فهو يبين حجم الاستثمار المطلوب و قدرة المشروع على الإيفاء بالتزاماته بعد تحليل فكرة المشروع من خلال الدراسات المذكورة سابقا.

2- التشغيل: Operating

حيث أن هذا الجانب يوضح قدرة المشروع على الإدارة و التشغيل بكفاءة عالية وكلفة مناسبة مما يؤدي إلى تنفيذ الخطط المالية و الإنتاجية والتسويقية بما يتطابق مع الأهداف الرئيسية للمشروع.

3- التمويل: Financing

إن قدرة المشروع المالية و قوة مصادر تمويله تجعله قويا باتخاذ القرارات اللازمة في تجهيز المشروع وتأسيسه وقدرته على تغطية مصاريفه وخاصة في دورته الأولى قبل طرح إنتاجه أو خدماته للسوق ولحين تحصيل قيمتها، كذلك يتمكن المشروع بقوة مصادر تمويله من مواجهة التقلبات والظروف الطارئة السلبية التي تطرأ خلال حياته الإنتاجية مما يؤدي إلى قوته في المنافسة و كسبه لمعركة البقاء و بالتالي تحقيق مراكز متقدمة وزيادة إنتاجه ومبيعاته في الوقت الذي يؤدي هذا العامل غالبا إلى خروج كثير من المنافسين.

4- التسويق:Marketing

بالرغم من أن التسويق هو آخر الجوانب الأساسية لإتخاذ القرارات ترتيبا إلا أنه الركيزة الأساسية التي يقوم عليها المشروع ويستمر بمتانتها ، كما أنه الوسيلة الوحيدة لتحقيق أهدافه من خلال الخطط وبرامج العمل التي توضع للوصول الى المستهلك لتلبية حاجاته وتحقيق رغباته من خلال استراتيجيات وسياسات فعاله ومجديه تحقق المصالح ذات الأبعاد الثلاثية وهي المشروع والمستهلك والمجتمع.

المبحث الثالث

دراسة بدائل المشروع المتاحة

Projects Alternatives Study

إن قـوة فكـرة المشروع و سـلامتها تحـددها مـدى وجـود بـدائل للمشروع إضـافة إلى تـوفر العنـاصر السـابق ذكرهـا و ذلـك تحسـبا للتغـيرات التـي تطـرأ عـلى المشروع مـن خـلال الأسعار أو الإنتـاج أو التمويـل وغـير ذلـك مـن الجوانـب الهامـة التـي تحـدد نجـاح المشروع و يجـب أن يسـتطيع المشروع مواجهـة أي تغـيرات في تلـك العوامـل و في هـذه الحالـة نسـتطيع أن نقـول بـأن المشروع لديـه قـدرة عـلى الاسـتجابة لمثـل هـذه التغـيرات و لـيس لديـه حساسـية كبـيرة لأي تغـير يطـرأ و للوصـول إلى هـذا الهـدف يجـب تحليـل حساسـيته للتغـيرات المختلفـة و مـا ينـتج عـن هـذا التحليـل يكـون لـدينا مـؤشر عـلى مـدى اسـتجابة المـشروع لهـذا التغـير وتوضـيح الـرد عـلى الأسـئلة اللازمـة لإنشـاء مشـروعات في ظـل ظـروف عـدم التأكـد أو في حالـة المخـاطرة الكبيرة، و هناك طريقة شائعة و مناسبة لتحليل الحساسية و هي نظرية الاحتمالات.

إن تـوفر البـدائل لأي مشروع يعتـبر عامـل هـام و ضروري لإنجـاح فكـرة دراسـات الجـدوى لسـبب عـدم ثبـات الظـروف عـلى حالهـا **بشـكل عـام في الوقـت الـذي بـدأت بـه الدراسـة وبالتالي فإن:**

وجـود بـدائل تحقـق الدراسـة الموضـوعية و الحقيقيـة للمـشروع و قـد يكـون هنـاك بـديل بإلغـاء فكـرة قيـام المشـروع في ظـل ظـروف معينـة و مخـاطرة كبيرة في حالـة افـتراض معـين مـثلا، أمـا عمليـة إيجـاد البـدائل فيـتم عـن طريـق تحديـد

المشـكلة بشـكل دقيـق و التعـرف عـلى أركانهـا و حجمهـا، مـثلا في حالـة كانـت المشـكلة هـي الأسـعار فـذلك يعنـي أن هنـاك مشـكلة كبـيرة و لكـن يمكـن حلهـا في حالـة أن الدراسـة أظهـرت إمكانيـة البيـع بهـامش ربـح كبـير و بالتـالي فإنـه يمكـن مواجهـة هـذه المشـكلة بتخفـيض الأسـعار عن طريـق تخصـيص هـامش الـربح وعـلى العكـس مـن ذلـك يمكـن أن يكـون الحـل إلغـاء المشروع و الاستعاضـة عنـه بمشروع آخـر هـامش ربحـه أعـلى و غـير حسـاس لمشـكلة السـعر أو أن أسـعار إنتاجه غير مرنة.

ويمكن دراسة العوامل التالية لتحديد البدائل:

1- حجم المشكلة و نوعها و أثرها على ربحية المشروع.

2- هدف المشروع و فكرته و أهميته.

3- تحديد تكلفة البدائل الأخرى و دراسة العوائد عليها.

الفصل الخامس

تحليل الربحية الاجتماعية للمشروع

Project Sociality Profitability Analysis

المبحث الأول: تعريف المصطلح Expression Definition

المبحث الثاني: الأساليب المستخدمة في التحليل The Applied Methods in the Analysis

المبحـث الثالـث : معـايير تقيـيم الربحيـة الاجتماعيـة للمشرـوع The Evaluation Standards of The Sociality Profitability

المبحث الأول

تعريف المصطلح

The Expression Definition

كـما هــو الحــال في الربحيــة الاقتصــادية مــن حيــث التعريــف و بالتــالي وضــع الأهــداف لتحقيقهــا، فهنــاك عــلى الجانــب الآخــر توجــد الربحيــة الاجتماعيــة و التــي تشــارك في رفــع أو خفـض درجـة المشــروع و كفاءتـه وخاصـة في المشـاريع التـي لا تهـدف إلى الـربح فتكـون الربحيـة الاجتماعيـة هـي العامـل الأسـاسي في نجـاح فكـرة المـشروع أو فشـلها، و الربحيـة الاجتماعيـة هـي مقـدار مـا يمنحـه المشــروع للمجتمـع مـن خـدمات و مكاسـب و فوائـد جـراء قيامـه و ممارسـته لنشـاطه الاقتصـادي أو الاجتماعـي، و الـربح الـذي يمنحـه المـشروع للمجتمـع يمكـن أن يكـون مـن خـلال نجاحـه ومسـاهمته الجيـدة في بنـاء الاقتصـاد الـوطني والـذي يـؤدي إلى الرفاهيـة و جـودة الإنتاج و القضاء على البطالة..... الخ. .

وبـذلك يسـتفيد المجتمـع مـن قيـام هـذا المشــروع بطريقـة غـير مبـاشرة، في حـين يمكـن أن يخـدم المشــروع المجتمـع بشـكل مبـاشر كتـوفير حـدائق تنـزه ومرافـق ودور أيتـام وجمعيـات ومدارس... الخ...

المبحث الثاني

الأساليب المستخدمة في تحليل الربحية الاجتماعية

The Applied Methods in the Analysis

تختلف الأساليب المستخدمة في تحليل الربحية الاجتماعية للمشروع باختلاف المشروعات و أهدافها وسياسات الدولة و أهدافها و مركزها المالي والاقتصادي بين الدول و قوة مواردها أو ضعفها، كذلك ميزان مدفوعاتها من جراء تجارتها الدولية، و لهذا نلاحظ بأن تقييم الربحية الاجتماعية للمشروعات غالبا يتم عن طريق أجهزة الدولة الرسمية والتي يرتبط عملها بالاستثمار و التخطيط و الاقتصاد حيث تتبع تلك الجهات عدة أساليب في تقييم المشروع من حيث الربحية الاجتماعية تختلف باختلاف حجم الدولة وسياساتها.

كما ذكرنا سابقا و بالتالي يتفاوت استخدامها من حيث درجة تنفيذها و صعوباتها و مدى أثرها بإنجاح المشروعات اقتصاديا أو اجتماعيا و حسب الأولويات و الأهداف التي حددت فكرة المشروع.

و لكي يتم تحليل الربحية الاجتماعية للمشروع يجب توفر البيانات التالية عنه :-

1- تحديد الجوانب الفنية للمشروع مثل مصادر الآلات و المواد الخام.

2- تحديد الاستثمارات المطلوبة لقيام المشروع.

3- العمالة اللازمة لإدارة و تشغيل المشروع.

4- علاقة المشروع بالمشروعات الأجنبية المنافسة من حيث الجودة والأسعار و التكاليف.

5- علاقة المشروع بالمشروعات الوطنية القائمة من حيث الجودة والأسعار و التكاليف.

6- علاقة المشروع بحاجات الأسواق الخارجية لأغراض التصدير والحصول على عملة صعبة.

7- العوائد السنوية التي يحققها المشروع إذا كان هدفه ربحي.

8- الخدمات المباشرة التي يقدمها المشروع للمجتمع المحلي.

9- علاقة المشروع بالبيئة.

10- التوصيات.

المبحث الثالث

معايير تقييم الربحية الاجتماعية للمشروع

The Evaluation Standards of

The Sociality Profitability

إن تقييم الربحية الإجتماعية للمشروع يتطلب توفر بيانات عديدة كما تم ذكره سابقا، ومن خلال تلك البيانات نستطيع تقييم المشروع من حيث فوائده المتنوعه على المجتمع، والمعايير التالية يمكن إستخدامها لتقييم مقدار ونوع تلك الفوائد ومدى التغر الذي يحدثه هذا المشروع في المجتمع كما ونوعا :

1- مدى مساهمة المشروع في تحسين وضع ميزان المدفوعات للدولة من خلال الصادرات لمنتجاته والذي ينتج عنه ما يلي :

أ- زيادة في التدفق الداخل للعملة الأجنبية أو ما يسمى بالعملة الصعبة .

المدفوعات

ب- تخفيض في الواردات لتلك المنتجات والإستغناء عنها مما ينتج عنه تخفيضا في بالعملة الأجنبية.

2 - مدى مساهمة المشروع في تحقيق القيمة المضافة للناتج المحلي ، ويتم ذلك من خلال أحدى الطريقتين التاليتين :

أ – طريقة إحتساب عوائد عناصر الإنتاج ، وهي مقدار ما يدفعه المشروع من أجور عمالة وإيجارات للمباني والأراضي والفائدة على رأس المال إضافة إلى ما يحققه من ربح، المضافة حسب هذه الطريقة بالمعادلة التالية: القيمة وتحتسب:

القيمة المضافة = الأجور + الإيجارات + الفائدة على رأس المال + الربح

ب- طريقة الإنتاج والمستلزمات ، وهي قيمة ما يضيفه المشروع من إنتاج بسعر السوق مطروحا منه قيمة المستلزمات والإهلاك والإعانات أو الدعم مضافا إليه ما يدفعه من ضرائب للدوله، وتحتسب القيمة المضافة حسب هذه الطريقة بالمعادلة التالية:

القيمة المضافة = قيمة الإنتاج بسعر السوق - (المستلزمات + الإهلاك)

+ الضرائب - الإعانات أو الدعم

3- مدى مشاركة المشروع في الحد من مشكلة البطالة من خلال توفير فرص عمل للمواطنين مما يترتب عليه تخفيض العبء المعيشي عنهم وعن الدولة ورفع نسب الإنتاجية وتخفيض نسب البطالة والتي تعتبر مؤشرا كبيرا على التقدم الإقتصادي للمجتمع في حال هبوطها إلى المستويات المخطط لها .

4 - تحسين قيمة العملة الوطنية : إذا قام المشروع بشراء مستلزماته من الخارج بسعر صرف أقل من السعر المعلن من البنك المركزي يكون قد أجرى تحسينا على العملة الوطنية بما يساوي الفرق أما إذا حصل العكس فإنه يتسبب بضرر للعملة الوطنية مساويا للفرق ، وسعر الصرف الذي يحصل عليه المشروع يسمى بالسعر الضمني ، ويحتسب سعر الصرف الضمني من خلال المعادلة التالية:

$$\text{سعر الصرف الضمني} = \frac{\text{التكاليف المحلية الجارية}}{\text{القيمة المضافة بالعملة الأجنبية}}$$

وتتكون التكاليف المحلية الجارية من العناصر التالية:

- رواتب وأجور العاملين .
- قيمة المواد الخام والنصف مصنعة.
- تكاليف الصيانة والتشغيل.
- التكاليف المباشرة والغير مباشرة للعمالة المستوردة.

- تكاليف التوسع بإحلال وتجديد الآلات .
- نفقات جارية وتكاليف مباشرة أخرى .

أما عناصر القيمة المضافة فهي المذكورة سابقا مع مراعاة تحويل قيمتها بالعملة الأجنبية .

5- الآثار البيئية الناتجة عن إقامة المشروع تعتبر من المعايير الهامة لنجاحه أو فشلــه لما يترتـب عليـه من محافظة على الصحة العامــة أو إيجــاد مرافــق خدميــة أو ترفيهيــة ومـا يحدثـه العكـس مـن تلوث بيئي وانتشار المكاره الصحية لعدم وجود الخدمات والمرافق اللازمة .

الفصل السادس

أمثلة على هياكل ونماذج دراسات الجدوى

1- نموذج دليل لدراسة مشروع اقتصادي.

2- نموذج استقصاء.

3- نموذج إرشادي لدراسة ميدانية للقطاعات السوقية.

4- هيكل دراسة الجدوى للمشروعات و تحليل الربحية الاجتماعية.

5- مراحل دراسة و تقييم المشروع الصناعي.

6- شكل عام لدراسة الجدوى للمشروعات الاستثمارية.

7- نموذج دراسة منافسين.

8- مثال دراسة عوامل مشروع.

9- شكل مسار عملية الدراسة التفصيلية.

10- مثال دراسة جدوى مشروع تجاري .

1- نموذج دليل لدراسة مشروع اقتصادي

اسم المستثمر...

الاسم التجاري للمشروع..

هدف المشروع..

موقع المشروع...

الشروط الواجب توافرها في الدراسة:-

أ) لمحة عامة عن المشروع:

1- اسم المالك و الشكل القانوني للملكية.

2- الغرض (المنتجات و النشاطات الإنتاجية الأخرى).

3- موقع المشروع.

4- مساحة و حجم المشروع.

5- نظام و نوع الإدارة.

ب) المقومات الاقتصادية و التسويقية للمشروع:

1- وضع السوق الحالي.

2- لمحة عن توقعات السوق خلال عمر المشروع.

3- طاقة المشروع و تقدير حصته من حجم السوق.

4- نظام التسويق المتبع للمشروع.

ج) المقومات الفنية للمشروع:

1- ملائمة الإنتاج المقترح لطبيعة موقع المشروع.

2- وصف و تحليل للمكونات الفنية واللوجستية للمشروع.

3- توفر الخدمات و نوعيتها.

4- الطرق المقترحة لمعالجة المشاكل الفنية و الإدارية التي من المتوقع أن تواجه عمليات الإنتاج.

5- معدلات درجات الحرارة وحالة المناخ لمنطقة المشروع ودرجة الأهمية.

د) تفصيل المصروفات الرأسمالية:

1- الدراسات الأولية.

2-البنية التحتية

3- المرافق والخدمات.

4- الأراضي والمباني.

5- الآليات.

6- المعدات الصناعية و المعدات الأخرى.

7- ثمن وكميات المواد الأولية ولوازم الإنتاج.

8- معدات وآليات للتسويق.

9- الطاقة الكهربائية.

10- جدول للمصروفات الرأسمالية.

هـ) وصف للمصروفات التشغيلية:

1- تفصيل لخطة الإنتاج.

2- مؤشرات لأسعار و لمعدات مستلزمات الإنتاج.

3- بنود المصروفات التشغيلية.

4- جدول للمصروفات التشغيلية.

و) الاحتياجات المالية للمشروع:

1- مصادر التمويل (أموال خاصة، قروض، إعانات حكومية وقروض أخرى) .

2- المراحل الزمنية لتنفيذ خطة الاستثمار.

3- خطة استرداد القروض.

ز) الجدوى الاقتصادية للمشروع:

1- الافتراضات:

- العمر الاقتصادي للمشروع.
- مؤشرات أسعار البيع.
- حجم الرأسمال العامل.
- مؤشرات ملموسة.
- افتراضات أخرى.

2- الإيرادات المتوقعة.

3- قائمة التدفقات النقدية.

4- مؤشرات الأرباح.

- نسبة المردود الذاتي.
- نسبة المردود على الأموال الخاصة.
- إختبارات الحساسية.
- فترة استرداد رأس المال المقترض.
- تحديد نقطة التعادل.

ح) متطلبات أخرى:

1- أربع نسخ مطبوعة من الدراسة على أن تكون اثنتان منها على الأقل باللغة العربية.

2- صك ملكية الأرض أوعقد الإيجار.

3- في حال كان المشروع المقترح ذات صورة واضحة يجب إرفاق التالي:

- عقد إيجار الأرض لا تقل مدته عن عشر سنين إذا لم تكن مملوكة للمشروع.
- تقديم مخطط كر وكي للمشروع.

- تقرير يعد من الجهات الرسمية بالمنطقة يوضح صلاحية الموقع الفنية لإقامة المشروع عليه.

- خطاب من تخطيط المدن يفيد بأن الموقع مناسب و لا مانع من إقامة المشروع عليه تنظيميا.

4- في حال المشاركة الأجنبية يجب إرفاق التالي:

- تعريف شامل عن الشركة الشريكة بأنشطتها ورأس مالها.

- بيان بالمشاريع التي نفذت من قبل الشركة في المملكة أو خارجها.

- صورة من الاتفاقية الموقعة ما بين الطرف الوطني و الطرف الأجنبي.

- موافقة من الجهات المختصة تشتمل على جميع المتطلبات القانونية.

3 - نموذج استقصاء

اسم العميل :	التصنيف :	المنطقة :	الهاتف :					اسم العميل :	التصنيف :	المنطقة :	الهاتف :			
اسم المنتج	المنشأ	طريقة الشراء	نسبة التواجد %	الحصة السوقية %	المبيعات الشهرية دينار	معلومات	معلومات	المنشأ	طريقة الشراء	نسبة التواجد %	الحصة السوقية %	المبيعات الشهرية دينار	معلومات	معلومات

اسم العميل :	التصنيف :	المنطقة :	الهاتف :					اسم العميل :	التصنيف :	المنطقة :	الهاتف :			

التاريخ : ....
اسم المنتج / الخدمة...............
بلد المنشأ : .... العبوة : ....

عمر المنتج / الخدمة : ....
عمر المنتج في السوق : ....
التكلفة الأولية : ....

نموذج دراسة ميدانية للقطاعات السوقية المختلفة

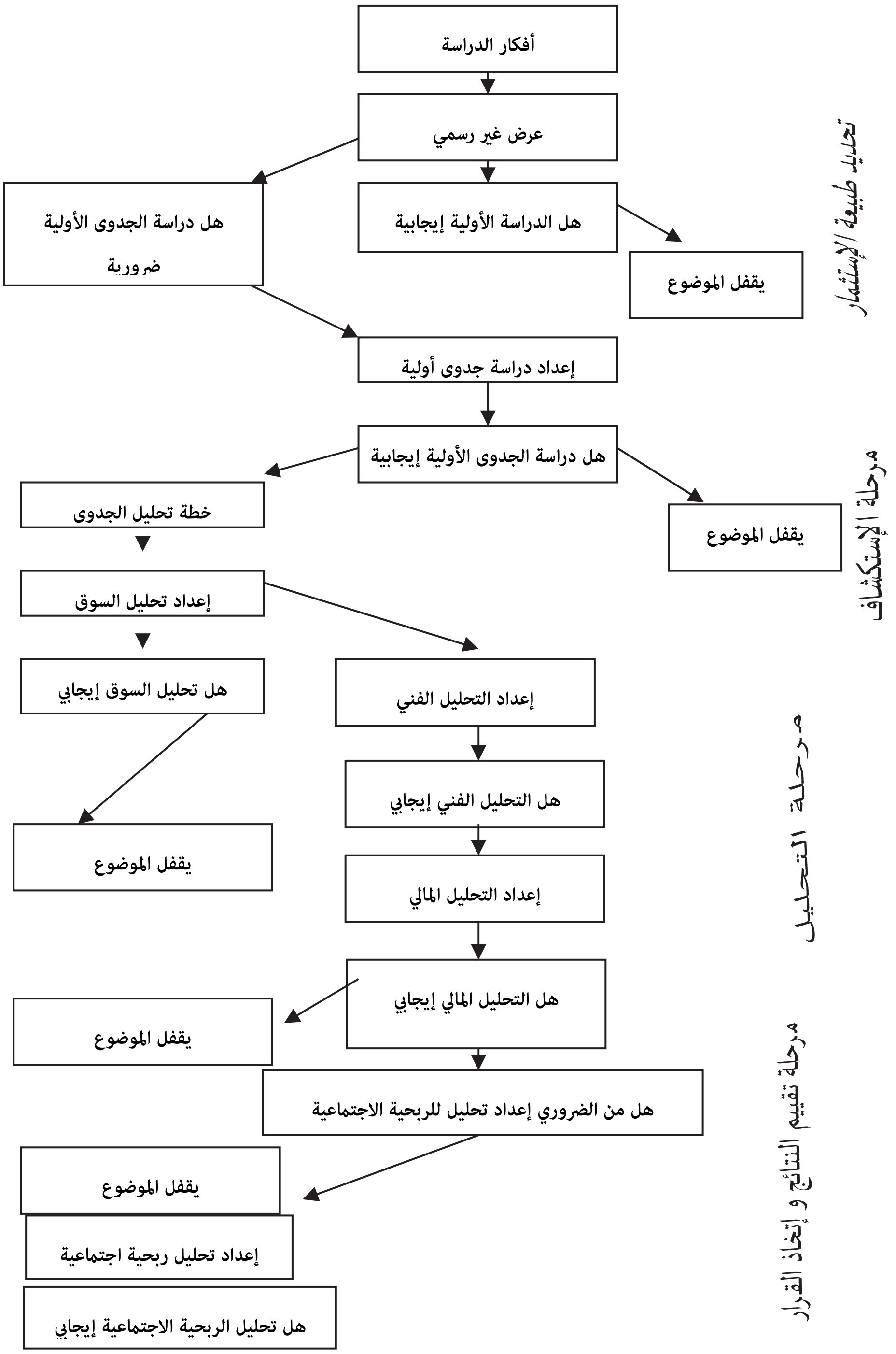
المنطقة الجغرافية / القطاع	عمان	الزرقاء	اربد	السلط	الكرك	الطفيلة	معان	العقبة	الأغوار	عجلون	جرش	المفرق	مأدبا	الرمثا				
المدارس																		
سوبر ستورز																		
الجملة																		
المطاعم																		
الفنادق																		
المصانع																		
تجارة التجزئة																		
المستشفيات																		
الصيدليات																		
الجامعات والكليات																		
المؤسسات العسكرية																		
المؤسسات المدنية																		
مغاسل الملابس																		
مغاسل السيارات																		
الوزارات																		
المؤسسات العامة																		
القطاع العسكري																		
الشركات																		
البنوك																		
المستهلك / المنزل																		

ملاحظات / -
يتم تعبئة عدد العينات المطلوب دراستها في المنطقة المقابلة للقطاع المطلوب .
الحد الأدنى للعينات المطلوب دراستها في كل منطقة 20 عينة .

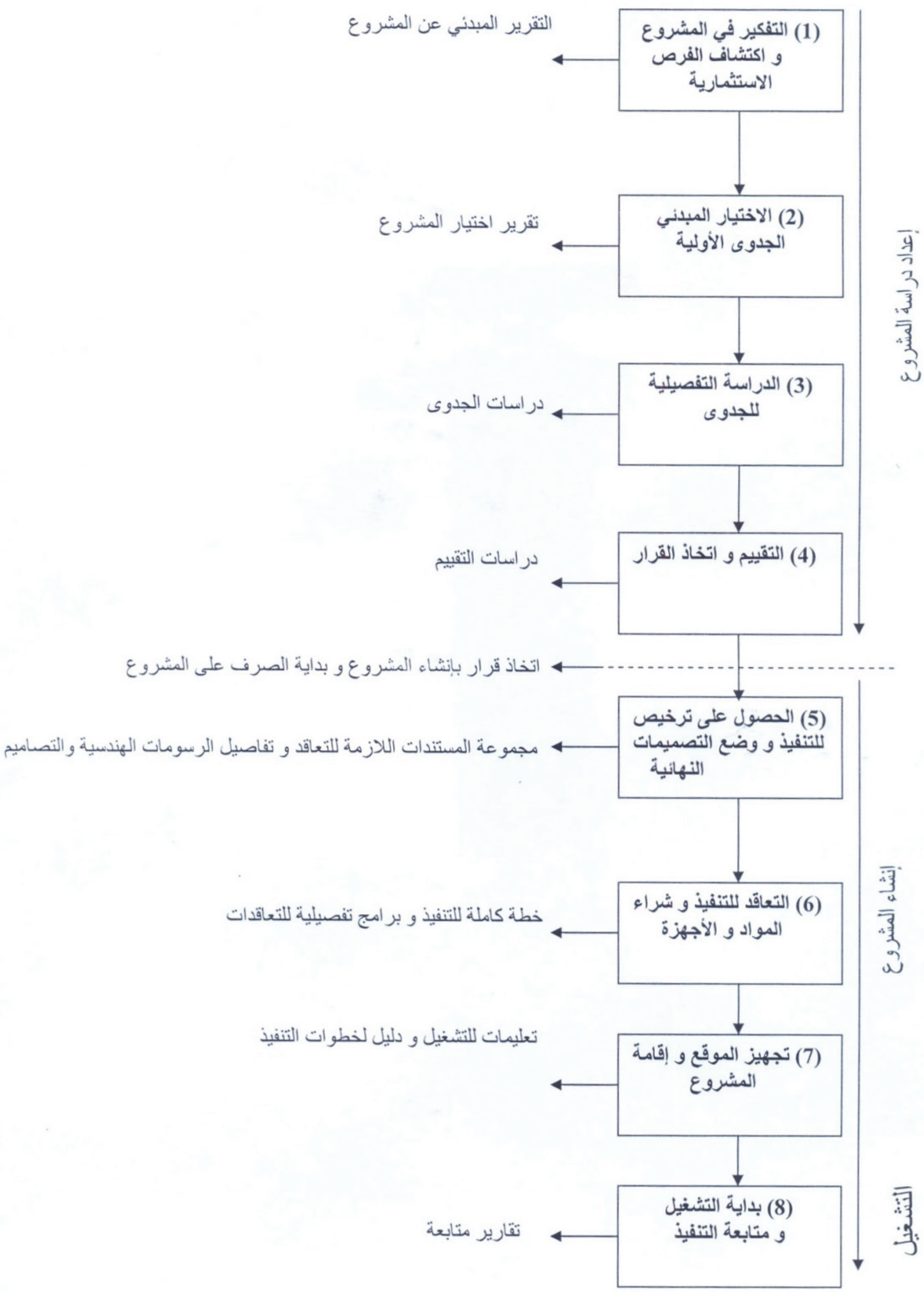
لاستعمال طالب الدراسة / -
عدد المنافسين المطلوب دراستهم :
فترة أو تاريخ بدء الدراسة :
الاسم التجاري لطالب الدراسة وعنوانه :
اسم وتوقيع طالب الدراسة :

خا ص لاستعمال الباحث / -
اسم الباحث :
الوظيفة :
مدة أو تاريخ انتهاء الدراسة :
التوقيع :

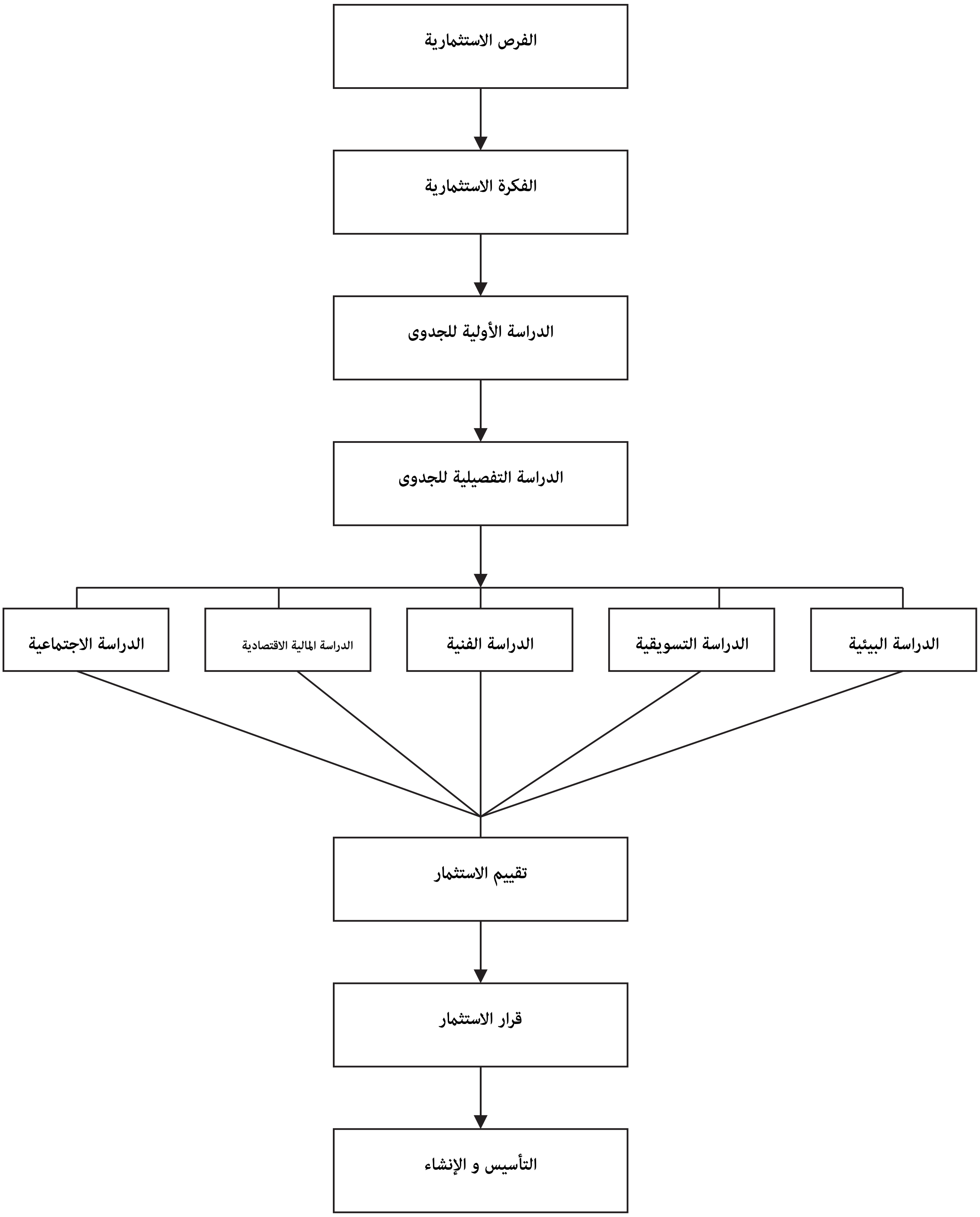
هيكل دراسة الجدوى للمشروعات وتحليل الربحية الاجتماعية



مراحل دراسة وتقييم المشروع الصناعي



شكل عام لدراسة الجدوى للمشروعات الاستثمارية



نموذج دراسة منافسين

المعلومة	المشروع (1)	المشروع (2)	المشروع (3)	المشروع (4)	المشروع (5)
اسم المشروع					
عمر المشروع					
معدل سعر بيع الوحدة					
الطاقة الإنتاجية الشهرية					
التكلفة المباشرة للوحدة					
التكلفة الإجمالية للوحدة					
المبيعات الإجمالية					
عدد المتعاملين					
عدد السائقين					
عدد العمال					
عدد سيارات التوزيع					
الموقع (الحي)					
الأرباح المتوقعة الصافية الشهرية					
معدل راتب السائق الشهري					
معدل راتب العامل الشهري					
معدل راتب المسؤول الشهري					
المؤهل العلمي للسائق					
المؤهل العلمي للعامل					
المؤهل العلمي للمسؤول					
معدل دوران العمالة:(عالي، متوسط، منخفض)					
الحوافز والعمولات (عامل،سائق, مسؤول)					
الفروع					
معدل الصيانة الشهري: (عادي، أكثر، أقل)					
عدد المنتجات / العبوات					
عوامل أخرى حسب نوع الدراسة :					
العدد الإجمالي التقريبي للمستهلكين في المملكة:					
العدد الإجمالي للمتعاملين بالمنتج أو الخدمة:					
عدد المستهلكين من داخل المنطقة:					
عدد المستهلكين من خارج المنطقة:					
العدد الغير مستهلك للمنتج أو الخدمة:					
العدد المستهلك بواسطة مصادر خاصة:					

مثال دراسة عوامل مشروع

محتويات الدراسة:

1ـ عدد المنافسين المحليين و أسمائهم.

2- عدد المنافسين الأجانب و أسمائهم .

3- عدد المنافسين العرب وأسمائهم .

4- إجمالي استهلاك السوق المحلي .

5-إجمالي الإنتاج المحلي .

6-إجمالي الاستيراد .

7ـ إجمالي التصدير المحلي .

8ـ الحصة السوقية الكلية لكل منافس .

9ـ نسبة تواجد المنتج لدى المنافذ البيعية (المساحات) .

10ـ نسبة انتشار المنتج لدى المنافذ البيعية (عدد المنافذ) .

11ـ نسبة المبيعات لكل منافس لدى المنفذ البيع.

12ـ إجمالي المبيعات من المنتجات المنافسة لدى المنفذ البيعي .

13ـ أسلوب الشراء (موزع ، جملة ، مصنع ، أخرى) .

14ـ عدد المنافذ البيعية في المنطقة (جملة ، مفرق ، سوبر ستورز ، أخرى) .

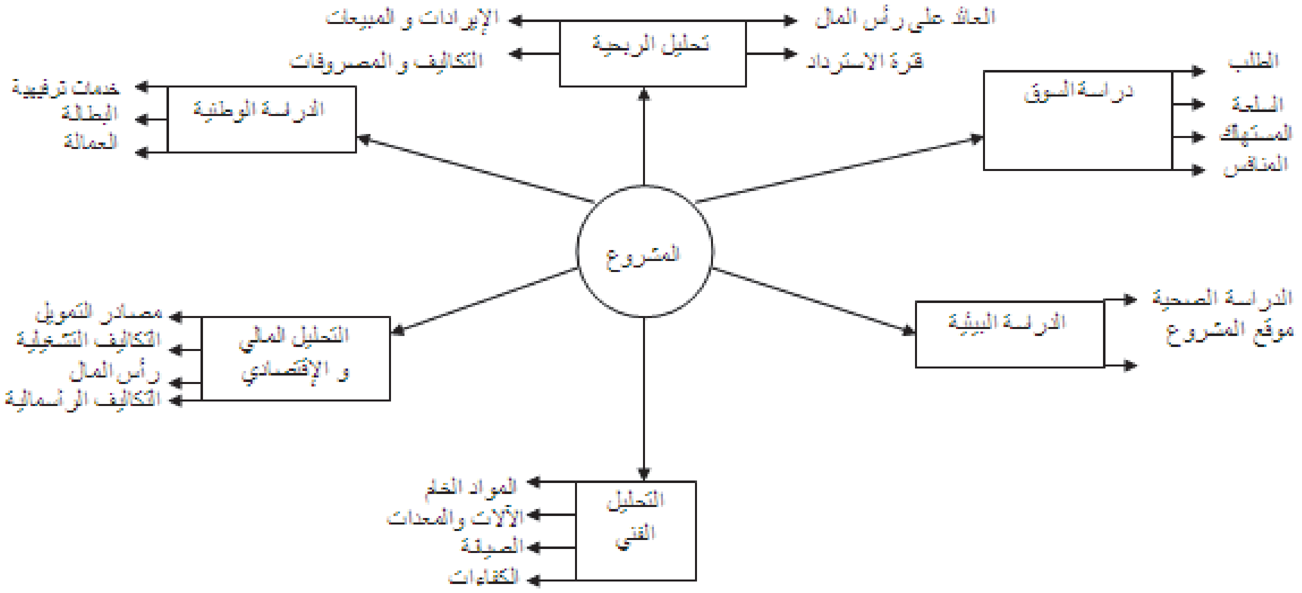
15ـ المستهلك الصناعي (فنادق ، مستشفيات ، جامعات ، شركات ، أخرى) .

16ـ معلومات أخرى مطلوبة أو مستجدة .

17ـ النتيجة .

18ـ التوصية .

9- شكل مسار عملية الدراسة التفصيلية



المصروفات بالدينار الأردني

عنصر الدراسة	السنة صفر	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة	تصنيف المصروف
الأثاث (طاولات، كراسي ، موكيت، خزائن ، رفوف تخزين)	1000	0	0	0	0	0	اصول
الأجهزة المكتبية (هاتف،فاكس،كمبيوتر، طابعة ، تصوير ، لوازم)	750	0	0	0	0	0	اصول
آلات وأجهزة ومعدات الإنتاج (ميزان ، آلة لحام)	500	0	0	0	0	0	اصول
مصاريف تأسيسية (تمديدات ، دهان ، ترميم)	500	0	0	0	0	0	اصول
وسائل نقل (سيارة توزيع)	4000	0	0	0	0	0	اصول
تأمينات مستردة (تأمين الهاتف والكهرباء وغيره)	150	0	0	0	0	0	تامينات مستردة
مواد أولية (حبوب مجففة)	0	50000	60000	70000	80000	90000	مشتريات / مباشرة
لوازم انتاج (أكياس تغليف، كراتين ، تصاميم ، طباعة)	0	500	600	700	800	900	م . تشغيلية مباشرة
صيانة واصلاحات	0	500	500	500	500	500	م . تشغيلية مباشرة
رواتب تشغيلية	0	2520	2620	2750	2900	3000	م . تشغيلية مباشرة
رواتب إدارية	0	11280	12000	13000	14000	15000	م . إدارية وعمومية
ايجارات	0	2500	2500	2500	2500	2500	م . إدارية وعمومية
مصاريف إستهلاك الأثاث والمعدات والسيارة 7.2 %	0	450	450	450	450	450	م . إدارية وعمومية
إطفاء المصاريف التأسيسية 50 %	0	250	250	0	0	0	م . إدارية وعمومية
قرطاسية ومطبوعات	0	300	150	150	200	250	م . إدارية وعمومية
كهرباء ومياه	0	120	120	140	150	150	م . إدارية وعمومية

م . تأمين حريق ، سرقة	0	120	130	140	150	180	م . إدارية وعمومية
رسوم ورخص	0	170	170	170	170	170	م . إدارية وعمومية
مصاريف بيعية (دعاية ، م. سيارة ، عمولات)	0	2000	2500	3000	3500	4000	م . إدارية وعمومية
ضيافة ونثريات	0	150	150	170	180	200	م . إدارية وعمومية
م . هاتف وانترنت وبريد	0	200	250	250	280	350	م . إدارية وعمومية
م . الضمان الاجتماعي 11 %	0	1518	1608	1733	1859	1980	م . إدارية وعمومية
مصاريف أخرى	0	250	250	250	250	250	م . إدارية وعمومية
مكافآت وحوافز	0	500	600	700	800	1000	م . إدارية وعمومية
الإجمالي	**6900**	**73328**	**84848**	**96603**	**108689**	**120880**	

قائمة التدفقات النقدية بالدينار الأردني

التدفقات النقدية	السنة صفر	السنة الاولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
التدفق النقدي الداخل :						
رأس المال المدفوع	20000	0	0	0	0	0
المبيعات النقدية	0	80000	96000	112000	128000	144000
الرصيد النقدي الإفتتاحي في بداية المدة	0	13100	13100	13100	13000	13100
مجموع التدفق النقدي الداخل	20000	93100	109100	125100	141000	157100
التدفق النقدي الخارج :						
الأصول	6250	0	0	0	0	0
المصاريف التاسيسية	500	0	0	0	0	0
التكاليف التشغيلية المباشرة	0	53520	63720	73950	84200	94400
المصاريف الإدارية والعمومية	0	19808	21128	22653	24489	26480
التأمينات المستردة	150	0	0	0	0	0
الضريبة	0	0	0	250	450	700
إجمالي التدفق النقدي الخارج	6900	73328	84848	96853	109139	121580
صافي الرصيد النقدي قبل التوزيعات	13100	19772	24252	28247	31861	35520
توزيعات الأرباح	0	6672	11152	15147	18861	22420
صافي الرصيد النقدي بعد التوزيعات والضرائب	13100	13100	13100	13100	13000	13100

صافي الرصيد النقدي = 13100 دينار

التأمينات +الاصول = 6900 دينار

الإجمالي = (رأس المال) 20000 دينار

دراسة جدوى إقتصادية لمشروع تجاري

إسم المشروع : **الموقع :**

صاحب المشروع : شركاء عدد 2

نشاط المشروع : تغليف حبوب مجففة **التاريخ :**

أولا - الفرضيات

المتسلسل	العناصر	القيمة	ملاحظات
1	قيمة أرض المشروع	0	
2	قيمة أبنية المشروع	0	
3	الخلو والمفتاحية	0	
4	رأس المال	20000دينار	
5	رأس المال المدفوع	20000دينار	
6	تأمينات مستردة	150دينار	
7	مشتريات البضاعة النقدية	100%	
8	المبيعات النقدية	100%	
9	المبيعات الآجلة	0%	
10	حصة المنشأة من الضمان الإجتماعي	11%	
11	معدل الضريبة بعد الإعفاءات الشخصية	5%	
12	مشتريات الأصول النقدية	100%	
13	مدير تسويق	واحد / 200 دينار شهري	

14	مدير فني / مخازن- مشتريات - انتاج	واحد/ 200 دينار شهري	
15	عامل فني	واحد/ 120دينار شهري	
16	عامل عادي	واحد / 90 دينار شهري	
17	سائق	واحد/ 120 دينار شهري	
18	سكرتيرة	واحد/ 80 دينار شهري	
19	محاسب / دوام جزئي	واحد/ 40 دينار شهري	
20	مندوبين مبيعات	إثنين/ 300 دينار شهري	
21	سعر البيع	160%	من سعر الشراء
22	نقطة التعادل	إجمالي التكاليف - إجمالي الربح	
23	نسبة توزيعات الأرباح السنوية	100%	
24	تحصيل الدمم	نقدي	
25	استهلاك الأصول الثابتة	7.2%	
26	استهلاك السيارة	7.2%	
27	إطفاء المصاريف التأسيسية	50%	
28	بضاعة اول المدة	0	
29	بضاعة آخر المدة	0	

حساب الأرباح والخسائر بالدينار الأردني

البيان	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
صافي المبيعات	80000	96000	112000	128000	144000
المصاريف المباشرة :					
المشتريات	50000	60000	70000	80000	90000
رواتب تشغيلية	2520	2620	2750	2900	3000
لوازم انتاج	500	600	700	800	900
صيانة واصلاحات	500	500	500	500	500
اجمالي المصاريف المباشرة	53520	63720	73950	84200	94400
مجمل ربح الخدمات	26480	32280	38050	43800	49600
المصاريف الادارية و العمومية الغير مباشرة	19808	21128	22653	24489	26480
الربح قبل الضريبة	6672	11152	15397	19311	23120
الضريبة على الأرباح	0	0	250	450	700
صافي الربح	6672	11152	15147	18861	22420

تقييم المشروع

أدوات التقييم	القيم				
نسبة المصاريف الغير مباشرة إلى الربح الإجمالي	75%	65%	60%	56%	53%
نقطة التعادل بالدينار(إجمالي التكاليف - إجمالي الربح)	46848	52568	58553	64889	71280
نقطة التعادل كنسبة من المبيعات السنوية المتوقعة	59%	55%	52%	51%	50%
فترة إسترداد رأس المال بالسنوات	0	0	3		
نسبة العائد على رأس المال (الربح الصافي / رأس المال)	33%	56%	76%	94%	112%
معيار الربحية	1.09	1.13	1.16	1.18	1.19
نسبة الأرباح الصافية إلى المبيعات الصافية	8%	12%	14%	15%	16%

الفصل السابع

دراسات أسوق ومعايير الجدوى الاقتصادية للمشروعات

Market studies and economic feasibility criteria for projects

المبحث الأول: دراسـة الـسـوق. **Market study**

1- البيانات اللازمة لدراسة السوق.The data requined fir the narket study

2- دراسـة وتقـدير حجـم الطلـب في السـوق. The study and the estimate size of demend in the markex

المبحث الثاني: معايير الجدوى الاقتصادية للمشروع:

Criteria for the economic feasibility of the Project

1- معدل العائد Interest rate

2- فترة الاسترداد Recovery Priod

3- أسس احتساب الاندثارات The principles of calculating extinctions

4- القيمة الزمنية للنقود The Time Value for meney

5- صافي القيمة الحالية Carrent value net

المبحث الأول

دراسة السوق

Market Study

تهدف دراسة السوق إلى تحديد مدى إمكانية تسـويق المنتج(سـلعة أو خدمـة) المزمـع إنتاجـه أو تقديمه إلى السوق بواسطة المشروع الذي تدرس جدواه، وذلك توصيف المنتج أو المنتجات وتوصيف سـوق أو أسواق هذه المنتجات، وتهدف دراسة السوق أيضا إلى تقـدير الطلـب عـلى هـذا المنـتج والتنبـؤ بحجـم العرض في المستقبل، بالإضافة إلى تقدير حجم العرض في المستقبل، وتظهر أهمية هذه المرحلة من دراسات الجدوى فيما يترتب على نتائجها من اتخاذ قرار بالبدء في المرحلة التالية من الدراسات أم التوقف عند هذا الحد، فإذا كانت نتائج دراسة السوق مشجعة فسوف يتخذ القرار بالبدء في إجراء دراسات الجدوى الفنيـة والهندسية للمشروع، أما إذا كانت هذه النتائج غير مشجعة أو أنها في غير صالح المشروع ، فغالبا ما يتخـذ القرار بالتوقف عن دراسات جدوى المشروع تحت الدراسة والتفكير في دراسـة أفكـر أخـرى إذا مـا رغـب المستثمرون في ذلك.

وتتطلب دراسات السوق تجميع وتحليل البيانات عـن السـوق المزمـع تقـديم المنـتج إليـه وذلـك بغرض تعريف وتوصيف وتحديد حجم هذا السوق، وتعتبر الدراسة المتعلقة بالتنبؤ بالطلب على منتجـات المشروع من أهم هذه الدراسات لأنه يترتب على تقدير حجم الطلـب تحديـد حجـم المخرجـات المتوقعـة وبالتبعية حجم الإنتاج المطلوب، ويتوقف استخدام أسلوب معين لتقدير حجم هـذا الطلـب عـلى طبيعـة السلعة وحجم الأموال المخصصة لهذا الغرض، هذا بجانب الوقت المحدد والدقة المطلوبة لإجراء مثل هذه

الدراسة، كما تشتمل دراسة الجدوى التسويقية تحديد حجم المعـروض مـن المنتجـات المماثلـة أو البديلـة لمنتجات المشروع الذي تدرس جدواه ووضع تقديرات لهذا المعروض سواء المنتج محليا أو المستورد منه.

أولاً: البيانات اللازمة لدراسة السوق:

The data requined fir the narket study

قبل القيام في إعداد الخطط التفصيلية المتعلقـة بتجميـع البيانـات والمعلومـات عـن سـوق المنـتج المزمع تقديمه إلى السوق، يجب أن تحدد أولا الأغراض أو الأهداف المطلوب تحقيقهـا مـن هـذه الدراسـة، وفي ضوء ذلك يتم تحديد أنسب البيانات والمعلومات التي تمكن من تحقيق هذه الأغراض وكذلك تحديـد أفضل المصادر للحصول عليها.

ويجب ملاحظة أن تجميع البيانات والمعلومات يكلـف وقـت وجهـد ومـال ولـذا فانـه يجـب أن يجاب على الأسئلة التالية قبل تجميع أية بيانات أو معلومات:

ما هو الغرض من هذه البيانات؟

ما هي أوجه الاستفادة منها في تحليل السوق؟

هل تتضمن إضافات جديدة واهي تكلفتها؟

هل الأموال متاحة لذلك؟

ما هو الوقت اللازم لتجميعها؟

هل الوقت متوافر؟

كل هذه الأسئلة وغيرها تمكن في النهاية من تحديد إطار البيانات والمعلومـات المطلـوب تجميعهـا لاستخدامها في الغرض المحدد لها.

وحيث أن الغرض العام من دراسة السوق هـو تحديـد مـدى إمكانيـة السـوق منـتج أو منتجـات معينة، فانه يجب التأكد من أن هذا المنـتج أو المنتجـات قـد تـم توصـيفها وتحديـدها بدقـة حتـى يمكـن التعرف على موقعها وتحديد طبيعة ومصادر البيانات المطلوب جمعها.

ولغرض القائم (أو القائمين) بدراسة السوق على تحديد نوعية البيانات المطلوبة وكيفية الحصول عليها فانه من الأفضل القيام بمسح مبدئي لسوق السلعة أو الخدمة المزمع إنتاجها(خصوصا إذا كانت هذه السلعة أو الخدمة ليست بالجديدة على السوق)، وقد تم ذلك عن طريق الاتصالات الشخصية وغيرها من منافذ التوزيع المختلفة من وسطاء وموزعين وغير ذلك من المصادر.

وتتمثل البيانات اللازمة لدراسة السوق نوعين هما:

1) البيانات الثانوية.The Secordary data

2) البيانات الأولية. The primary data

1) البيانات الثانوية: The Secordary data

وتسمى أيضا بالبيانات المكتبية، وتبدأ دراسة السوق عادة باستخدام البيانات الثانوية، وتتمثل هذه البيانات في شكل منشورات حكومية أو عن الوكالات التجارية أو مراكز البحوث والجامعات أو صادرة عن شركة متخصصة لأغراض تجميع المعلومات والقيام بنشرها، كما توجد في كثير من الدول التي قطعت شوطا متقدما في مجال أنظمة وتجميع المعلومات، ما يسمى بنوك المعلومات وتتخصص في مختلف النشاطات...وتتحدد نوعية البيانات اللازمة بطبيعة السلعة ونوعيتها المراد إنتاجها وهذا ما يتطلب الدقة الشديدة في جمع البيانات الثانوية..

ويمكن أن نذكر مجموعة من هذه البيانات وهي:

1) البيانات السكانية:

وتشمل إعداد السكان وتوزيعاتهم حسب الجنس والفئة العمرية والأقاليم وبيان كثافتهم السكانية في الإقليم والمنطقة وكذلك معدل النمو السكاني ومعدل المواليد والهيكل التعليمي حسب الفئات العمرية.

2) بيانات عن الاقتصاد الكلي والسياسة الاقتصادية السائدة:

وتتضمن هذه البيانات عن الدخل القومي، ومتوسط دخل الفرد السنوي وتوزيع الدخل من جانب إنفاقه واكتسابه، ومعدلات الاستهلاك والادخار، وسياسات الاستيراد والتصدير، والرسوم الجمركية، وسياسة وقوانين الاستثمار، وقانون الضرائب في الدولة عموما وبالأخص فيما يتعلق بنوعية السلعة المراد إنتاجها.

3) بيانات عن التسعير والتكاليف:

وتتضمن البيانات عن أسعار السلع أو الخدمات المماثلة والبديلة وكذلك الأرقام القياسية لأسعار البيع بالمفرد والجملة بالإضافة إلى سياسيات التسعير المتبعة.

4) بيانات عن معدلات الإنتاج والاستهلاك والاستيراد والتصدير:

وتتمثل هذه البيانات من خلال السلسلة الزمنية (الفترة السابقة) عن حجم الإنتاج المحلي والاستهلاك للسلع المتماثلة والبديلة وكذلك حجم التصدير من هذه السلع وحجم الاستيرادات منها، ويكون لهذه البيانات (عن الفترة السابقة) اثر كبير في تحديد حجم العرض والطلب على السلعة المزمع إنتاجها.

5) بيان عن معدلات التجارة الخارجية المتوقعة:

ويسترشد بهذه البيانات لتحديد حجم العرض والطلب المتوقعين على السلعة المراد إنتاجها من خلال معرفة حجم الإنتاج المحلي والاستهلاك المحلي المتوقعين وكذلك حركة الاستيراد والتصدير في المستقبل من السلع المتماثلة والبديلة للسلعة.

6) البيانات التسويقية الحالية:

وتتضمن بيانات عن منافذ التوزيع السائدة وأنظمتها في تسويق السلع أو الخدمات المتماثلة أو البديلة للسلعة المراد إنتاجها.

7) بيانات عن العملاء:

وتتضمن هذه البيانات السلوك الاستهلاكي للمستهلكين المرتقبين ودوافع الشراء لديهم، وكذلك توزيعات العملاء حسب فئاتهم العمرية والجنس لمعرفة طبيعة الطلب على هذا المنتوج من خلال دراسة ذلك على السلع المتماثلة والبديلة.

8) بيانات عن المنشآت المنافسة:

وتشتمل على طبيعة ودرجة المنافسة في سوق المنتج وعدد المنافسين ومراكزهم التنافسية والخصائص التي تميزهم.

وتشتمل هذه البيانات على إمكانيات النقل الحالية والمستقبلية (بحرية، نهرية ، جوية، برية، سكك حديد) كذلك تتضمن إمكانيات التخزين الحالية والمتوقعة(1).

2) البيانات الأولية: The Primary Data

وهي البيانات الميدانية عن السوق والتي تحدد في ضوء ومدى إمكانية استخدام البيانات الثانوية في تحليل السوق، فإذا وجد إن البيانات الثانوية غير كافية أو غير دقيقة فعليه أن توضع الخطة اللازمة لجمع البيانات المطلوبة من مصادرها الأولية، وذلك عن طريق الملاحظة أو عن طريق الاستقصاء.

الاستقصاء: Survey وينقسم إلى ثلاثة أنواع رئيسية هي:

أ- **استقصاء الحقائق:** ويحد هذا النوع من الاستقصاء القائم بدراسة السوق بيانات عن المستقصى منه مثل السن، الدخل، المهنة، والإقامة، ومعلومات عن أنواع وكميات السلع أو الخدمات التي يقوم بشرائها في المرة الواحدة وأنواع المتاجر التي يتم الشراء منها وغير ذلك من المعلومات.

ب- **استقصاء الآراء:** ويمكن هذا النوع من الاستقصاء القائم بدراسة السوق من التعرف على وجهات نظر المستقصى منه تجاه السلعة أو الخدمة وكذلك درجة تفصيلية لعلامة تجارية معينة أو شكل معين.

ج- **استقصاء الدوافع:** وبواسطة هذا النوع من الاستقصاء يمكن التعرف على دوافع المستهلكين لشراء سلع أو خدمات معينة أو تفضيل علامة تجارية معينة أو التعامل مع متجر معين أو منظمات معينة(1).

وينقسم الاستقصاء حسب طرق جمع البيانات إلى كل من المقابلة الشخصية، البريد، الهاتف، وكل طريقة من هذه الطرق لها مزاياها وعيوبها.≡

وأوجه استخداماتها المفضلة، ويتم اختيار أو تفصيل وسيلة أو أكثر على عدة عوامل منها (2):

- الوقت المتاح للقيام بدراسة السوق.
- ميزانية الدراسة.
- إمكانية البحث المتوافرة.
- درجة الدقة المطلوبة في النتائج.

انظر الجدول والذي يتضمن دليلا لأساليب تجميع المعلومات في ظل ظروف الاستقصاء (المسح) المختلفة.

الملاحظة(1):

وأساس هذا الأسلوب هو القيام بملاحظة ما يحدث في الوقت الحالي وتسجيله أولا بأول، كملاحظة الداخلين لمتجر معين خلال فترة زمنية معينة وعدد الذين اشتروا منتج متماثل أو بديل والكمية المشتراة منه والسعر، وقد تستخدم هذه الطريقة بمفردها أو مكملة لطريقة الاستقصاء.

سواء تم تجميع البيانات عن طريق الاستقصاء أو الملاحظة فلابد من إعداد قائمة استقصاء أو ملاحظة، والتي بموجبها يتم الحصول على البيانات والمعلومات المطلوبة من

≡ -د. محمد الحناوي –دراسات جدوى المشروع، دليل تصميم الأعمال الجديدة/ الإسكندرية، الدار المصرية الحديثة، الطبعة الأولى1980.

(1) يمكن الاطلاع على هذه العوامل في المراجع التالية:

-د.أحمد فهمي جلال ود. نبيل عز/مصدر سابق.

-د. محمد الحناوي/مصدر سابق.

د. محمود صادق بازرعة/مصدر سابق.

المستقصى منه، ويجب أن يحـدد مـا إذا كانـت الدراسـة سـوف تـتم عـلى أسـاس الحصرـ الشـامل لجميـع مفردات المجتمع أو على أساس العينـات، وفي حالـة اسـتخدام أسـلوب العينـات يجـب أن يحـدد المجتمـع تحديدا دقيقا ولان يتم تحديد نوع وحجم العينة وكيفية اختيار مقررات العينة من مجتمع البحث.

وبعد أن يتم تجميع وتسجيل البيانـات والمعلومـات التـي تـم الحصـول عليهـا فانـه يـتم تحليلهـا لغرضين هما توصيف السوق ووضع تقديرات لحجم الطلب **بما يمكن من الوصول إلى ما يلي:**

- حجم العملاء المرتقبين للسلع أو الخدمات المزمع تقديمها للسوق بواسطة المشروع تحت الدراسة.
- تحديد نوع السوق، هل هو سوق مستهلك أخـير، سـوق سـلع صـناعية؟ أو هـل هـو سـوق سـلع جديدة أم سوق سلع معروفة؟ أو هل هو سوق سلع معمرة أم سوق سلع اسـتهلاكية، وهـل هـو سوق محلي أو سوق خارجي؟
- تحديد خصائص السوق المختلفة كمنافذ التوزيع المتعارف عليها لمثل هذا المنتج.
- تحديد العوامل المؤثرة على الطلب على منتجات المشروع تحـت الدراسـة وتجميـع البيانـات عـن هذه المنتجات باستخدام طريقة أو أكثر من طرق التقديرات المختلفة.
- درجة المنافسة في السوق ووضع تقديرات لعدد المنافسين وحج العـرض مـن المنتجـات المماثلـة أو البديلة.[1]

(1) في حال وود خط يصل علامتين، فان ذلك معناه استخدام الأسلوبين معا(×_×)

ظرف المسح		الدقة المطلوبة في المعلومات	نوعية المعلومات	أساليب تجميع البيانات المتاحة(1)			
الأموال	**الزمن**			**المقابلة الشخصية**	**البريد**	**الهاتف**	**التعليق على الأسلوب**
مقيدة	مقيد	نعم أو لا	عـدد محـدود من البنود			×	بافتراض أن أصحاب الهواتف يمثلون المجتمع
مقيدة	مقيد	نعم أو لا	معلومـــات كثيرة		×		إذا سمحت الأموال بافتراض أن أصحاب الهواتف يمثلون المجتمع
مقيدة	متوافر	نعم	عـدد محـدود من البنود		×	×	
مقيدة	متوافر	نعم	معلومـــات كثيرة	×-			المتابعة مطلوبة عند عدم الرد
مقيدة	متوافر	لا	عـدد محـدود من البنود		×		
مقيدة	متوافر	لا	معلومـــات كثيرة				
متوافرة	مقيد	نعم أولا	عـدد محـدود من البنود	×	×	×	بافتراض أن أصحاب الهواتف يمثلون المجتمع
متوافرة	مقيد	معلومات كثيرة	×				
متوافرة	متوافر	نعم	عـدد محـدود من البنود	×		×	
متوافرة	متوافر	نعم	معلومـــات كثيرة	×			
متوافرة	متوافر	لا	عـدد محـدود من البنود	×	×	×	

ظرف المسح		الدقة المطلوبة في المعلومات	نوعية المعلومات	أساليب تجميع البيانات المتاحة(1)			
الأموال	الزمن			المقابلة الشخصية	البريد	الهاتف	التعليق على الأسلوب
متوافرة	متوافر	لا	معلومـــــات كثيرة	×-	×-		يمكن استخدام أسلوب واحد فقط أو الأسلوبين.

ثانياً: دراسة وتقدير حجم الطلب في السوق(2):

The study and the estimate size of demend in the markex

تعتبر دراسة الطلب والتنبؤ إحدى المحاور الرئيسية في دراسة الجـدوى الاقتـصادية للمـشروعات والتوسعات الجديدة، وضرورة يفرضها واقع السوق الذي تعمل فيه المنـشاة موضـوع الدراسـة وان قيـاس الطلب الحالي والمرتقب يستلزم توضيح عدد من المفاهيم الأساسية نعرضها في الآتي: (3)

(1) دليل أساليب تجميع البيانات في ظل ظروف متباينة/ المصدر:د.أحمد فهمي جلال، ود. نبيل عز/مصدر سابق
(2)في حال.(*) د.محمد فريد الصحن، ود. عبد السلام أبـو قحـف/اقتـصاديات الأعـمال/ المكتـب العـربي الحـديث/1987- الإسكندرية.
دليل أساليب تجميع البيانات في ظل ظروف متباينة/ المصدر:د.أحمد فهمي جلال، ود. نبيل عز/مصدر سابق
(3)في حال.(*) د.محمد فريد الصحن، ود. عبـد الـسلام أبـو قحـف/اقتـصاديات الأعـمال/ المكتـب العـربي الحـديث/1987- الإسكندرية.

1- **طلب المستهلك:** يمثل طلب المستهلك الكمية التي يرغب المستهلك في الحصول عليها من سلعة أو خدمة خلال فترة معينة من الزمن بشرط أن تكون هذه الرغبة مدعمة من جانبه بقوة شرائية- النقود(1)، وتجدر الإشارة هنا إلى أمرين: الأول: هو أن تحديد الفترة الزمنية عند قياس الطلب وتقديره يعتبر من الأهمية بمكان، وهذا يرجع إلى اختلاف القيمة الزمنية لوحدة النقد من وقت لآخر خاصة في الآجل الطويل واختلاف القيمة الزمنية هذه يؤثر بل شك على الكمية المطلوبة من سلعة معينة أو بمعنى آخر يؤثر على قرار المستهلك الخاص بالشراء، بالإضافة إلى احتمالات التغير في اجتماعية،أما الأمر الثاني: فهو أن اقتران الطلب من جانب المستهلك بالقوة الشرائية يمثل ضرورة يرضها واقع التفرقة بين مجرد الرغبة أو الأمنية والسلوك الاقتصادي للمستهلك(2).

2-**السوق وطلب السوق:** ويعرف السوق هنا بأنه مجموع المستهلكين الحاليين والمرتقبين لسلعة معينة، أما طلب السوق فيشير إلى إجمالي عدد الوحدات من منتج معين والتي ستشتريها مجموعة معينة من المستهلكين في منطقة جغرافية محددة خلال فترة زمنية محددة في ظل بيئة تسويقية معينة وبرنامج تسويقي محدد ومن واقع هذا التعريف يمكن القول **بأن أي محاولة لقياس الطلب على منتج معين تستلزم التحديد الدقيق للعناصر الآتية:**

أ - نطاق السلعة وطبيعتها،ب- حجم أو قيمة الوحدات المتوقع أو الممكن بيعها،ج- المنطقة الجغرافية،د- البيئة التسويقية بمتغيراتها الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، هـ- الفترة الزمنية البرنامج التسويقي المطلوب والمبالغ المخصصة للإنفاق على الجهود والأنشطة التسويقية، والمزيج التسويقي، وتخصيص الموارد، والفاعلية التسويقية، ز- المستهلك، ح- أسلوب المستهلك في الشراء.

3 - **التنبؤ بالسوق:** ويشير التنبؤ بالسوق إلى مستوى أو حجم الطلب المتوقع على السلعة خلال فترة زمنية معينة.

4- **الطلب الفعال والطلب المتوقع والطلب المستتر أو الكامن:** يرف الطلب الفعال بأنه تلك الكمية التي يرغب المستهلك في الحصول عليها والمدعمة من جانبه بقوة

شرائية، ويمثل هذا النوع من الطلب محور اهتمام الاقتصاديين،أما بالنسبة لرجال الأعمال والمديرين فبجانب اهتمامهم بهذا النوع من الطلب فإنهم يهتمون أيضا بالطلب المرتقب والطلب المستتر، ويقصد بالطلب المرتقب تلك الكمية التي يرغب المستهلك في الحصول عليها من سلعة معينة ومدعمة من جانبه بقوة شرائية ولكنه لا يشتريها في الوقت الحاضر، ويمثل الطلب المرتقب جزءا من إجمالي الطلب المستتر فيشير إلى المستهلكين الذين يرغبون في الحصول على السلعة ولكن لا تتوافر لديهم القدرة الشرائية اللازمة أو ليس لديهم معرفة بالسلعة واستخداماتها، ويمكن القول بأن كل من الطلب المرتقب والطلب المستتر قد يقدمان فرصا تسويقية مربحة لأي منشأة إذا ما استطاعت إدارتها تقديرا جيدا.

5- **دالة الطلب:** عندما نقول أن المتغير(أ)هو (دالة) للمتغير(ب) فان هذا يعني أن التغير في أحد المتغيرين (أ أو ب) يكون مشروطا أو متوقفا على التغير في الآخر بحيث يؤدي التغير في قيمة أحدهما مثلا إلى التغير في قيمة الآخر، وبالتالي فان دالة الطلب تشير إلى أن الكمية المطلوبة من منتج معين مشروطة أو تتوقف على عدد من المتغيرات مثل: السعر، الجهود الترويجية، سياسة الحكومات الخاصة بالاستيراد أو التصدير وغيرها، وفي هذه الحالة يطلق على العوامل التي تؤثر على الطلب (متغيرات مستقلة) أما الطلب أو الكمية المطلوبة فيطلق عليها (المتغير التابع).

محددات الطلب: Determinants of the demand

يقصد بمحددات الطلب العوامل التي تؤثر في الكمية المطلوبة من سلعة معينة، وتتصف هذه المتغيرات التي تحدد الكمية المطلوبة من السلعة بالتحديد والتباين، ويمكن باختصار ذكر محددات الطلب على معين كالآتي:

1- سعر السلعة(س).
2- دخل المستهلك(د).
3- أسعار السلع البديلة(س ب).
4- أسعار السلع المكملة(س م).
5- ذوق المستهلك(ق).

6- الإعلان أو الجهود الترويجية(ع).

7- السكان، والعادات والتقاليد، والعمر ، والجنس (ح).

8- سياسة الحكومة الخاصة بالاستيراد(م).

9- دورة حياة السلعة (ت).

10- درجة تشبع السوق(ش).

11- درجة المنافسة(ن).

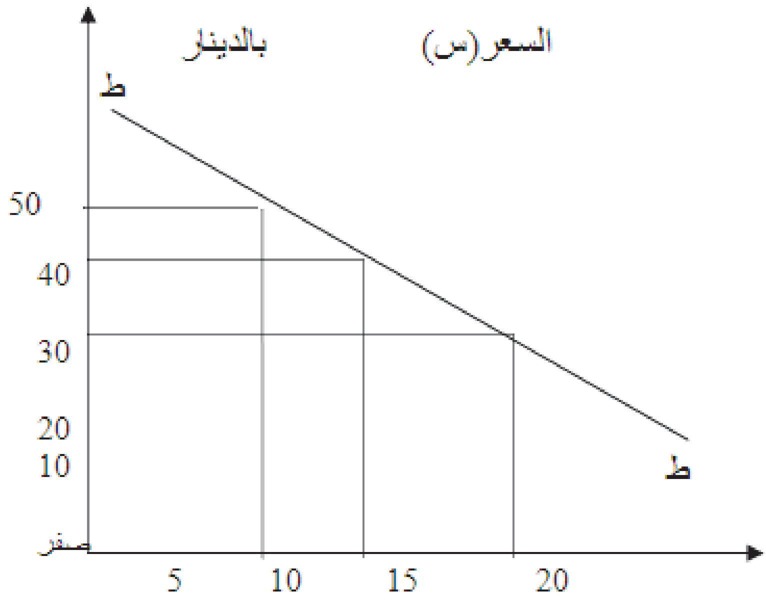
12- التكنولوجي(ل).

ومما سبق يمكن القول بأن الطلب على سلعة معينة هـو دالـة(د) في العوامـل السـابقة، ويمكـن التعبير عن ذلك رياضيا كالآتي:

ط= د(س+ء+ س ب+س م+ ق+ع+ح+ش+ م+ ت+ ل+ ن)

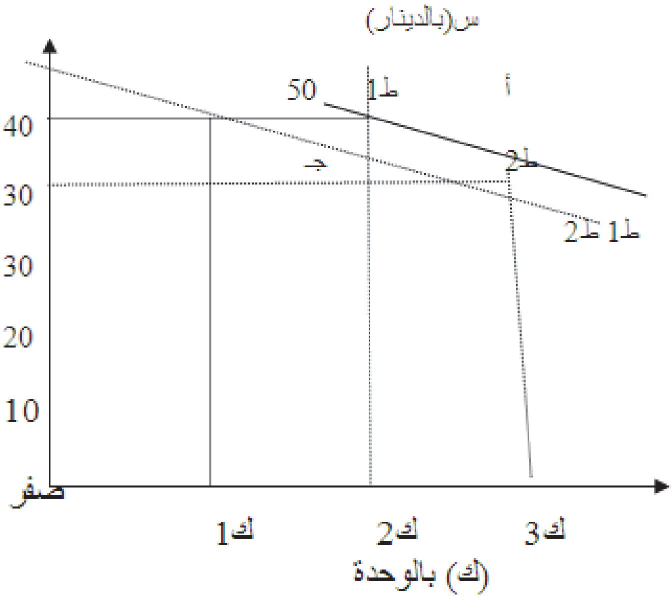
ويلاحظ من واقع العرض السـابق بـأن بعـض محـددات الطلـب يرجـع بعضـها إلى المسـتهلك، والبعض الآخر للمنشأة ذاتها، بالإضافة إلى محددات أخرى ترجع إلى البيئة المحيطـة بمـا فيهـا السياسـة الاقتصادية للحكومة ودرجة المنافسة ...الخ، وأخيرا دورة حياة السلعة محل الطلب قـد تـرتبط بصـورة مباشرة أو غير مباشرة بألف الإنتاجي أو التكنولوجيا كمتغير بيئي فضلا عن تأثير العوامـل الأخـرى مـن خلال ظهور سلع بديلة أو اختفاء وعدم توافر السلع المكملـة والتـي قـد تكـون مـن المظـاهر المبـاشرة للتقادم التكنولوجي للمنتج.

ويمكن توضيح تأثير بعض العوامل أو المحددات السابقة على الطلـب عـلى سـلعة معينـة وذك من الشكل :

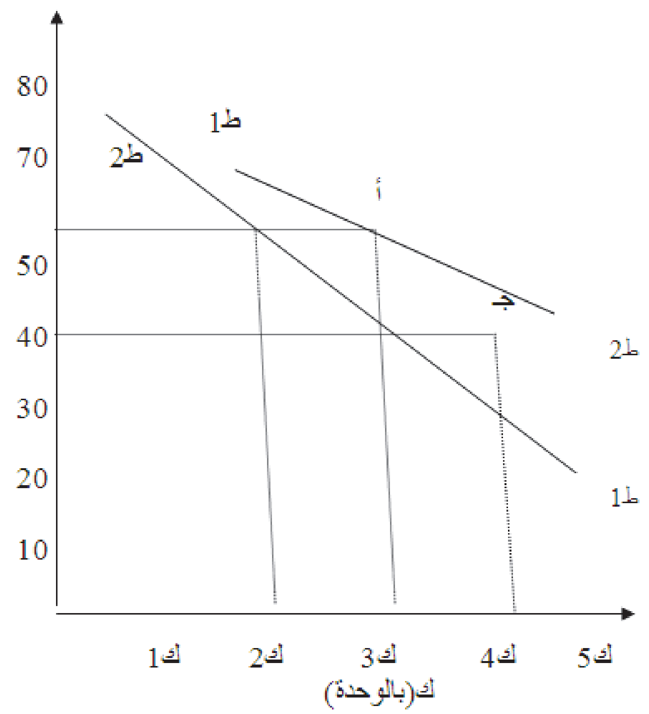


الكمية المطلوبة (ك بالوحدة)

كلما ارتفع سعر الوحدة المباعة من سلعة ما مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، انخفضت الكمية المطلوبة من السلعة، أي أن العلاقة عكسية بين السعر والكمية المطلوبة.

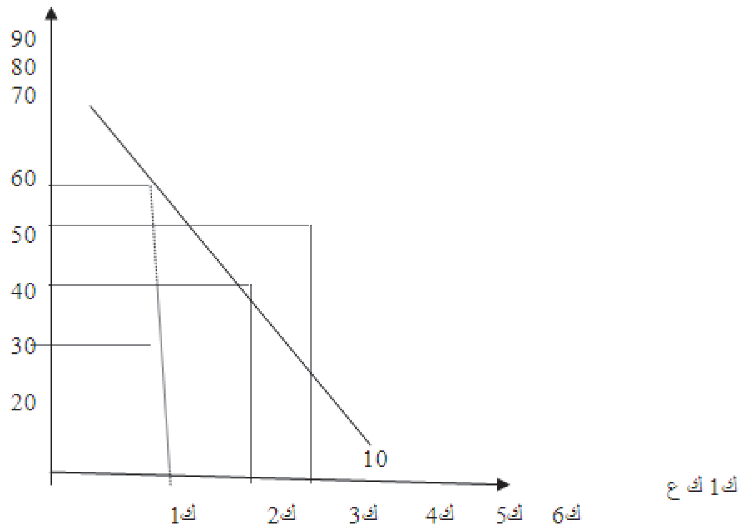


ويظهر من الشكل (2/ب) أنه كلما زاد دخل المستهلك زادت الكمية المطلوبة مـن السـلعة، مـع بقاء العوامل الأخرى ثابتة،فزيادة الدخل وفقا لهذا الشكل أدت إلى انتقال منحنى الطلب من ط1 إلى ط2 وبالتالي زادت الكمية المطلوبة من السلعة من ك1الى ك3 عند المستوى نفسه المحدد عن الأسعار (40 ديار للوحدة) وبالتالي فان العلاقة طردية بين الدخل والكمية المطلوبة.



العلاقة بين الكمية المطلوبة والإعلان

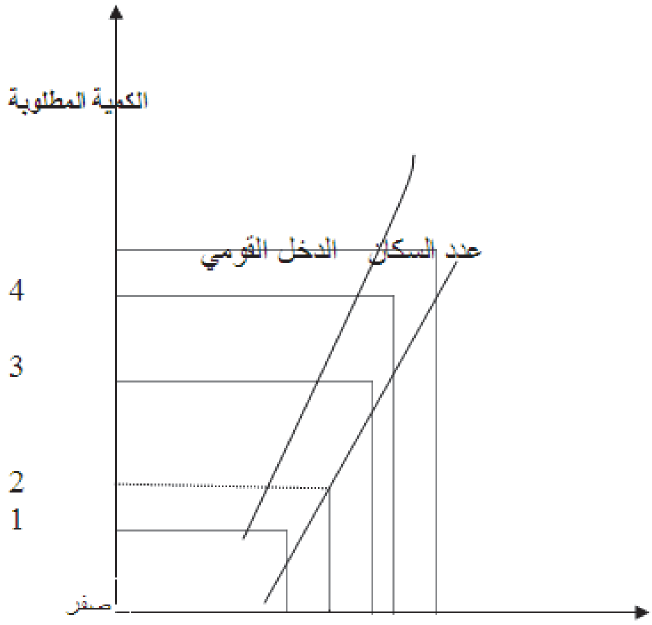
مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة فان القيام بحملة إعلانية يؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة ويمكن ملاحظة هذا انتقال منحنى الطلب من ط1 إلى ط2 ولزيادة الكمية المطلوبة من ك2 إلى ك3 عند المستوى نفسه من الأسعار.



العلاقة بين الكمية المطلوبة وإلغاء القيود الجمركية على استيراد السلعة أو بدائلها-ك=الكمية المعروضة.

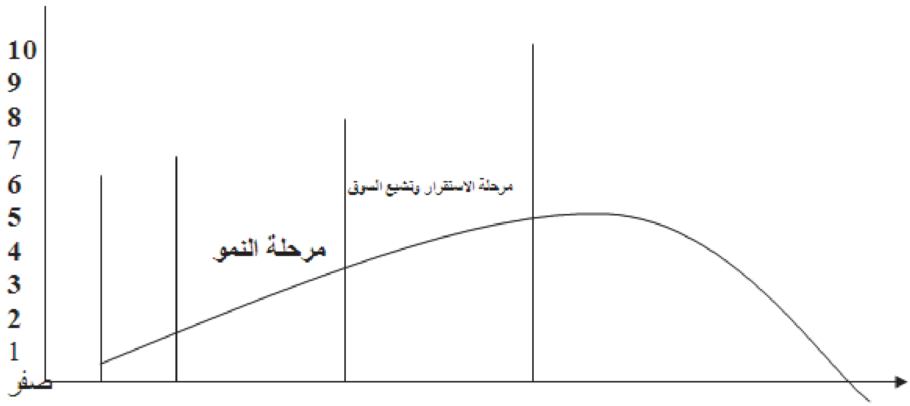
أ/ب= نقطة توازن المستهلك.

إن إلغاء القيود الجمركية على استيراد السلعة أو بـدائلها مـن شـأنه مـع بقـاء العوامـل الأخـرى ثابتة زيادة عرض السلعة في السوق، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض أسعارها وبالتالي تزداد الكمية المطلوبـة من هذه السلطة(انتقال منحنى الطلب من ط1 إلى ط2) أما إذا حدث العكس وأصدرت الدولة قرارا بمنـع استيراد هذه السلطة أو بدائلها فان الكمية المطلوبة والمعروضة سوف تقل وبالتالي لأسباب تتعلق بارتفـاع أسعارها.



- نمو الدخل القومي/ زيادة عدد السكان-

مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، فكلما زاد عدد السكن وزادت معدلات نمو الدخل القـومي كلـما أدى هذا إلى زيادة الطلب على السلعة.



- العلاقة بين الكمية المطلوبة ودورة حياة السلعة والجهود التسويقية-

يبدأ الطلب على السلعة في الانخفاض وبالتالي تنخفض مبيعات المنشأة في مرحلة التدهور مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة أما نتيجة ظهور سلعة بديلة أو اختفاء أو ارتفاع أسعار السلع المكحلة أو لأي سبب أخر، ويمكن للمنشاة تجنب مرحلة الوصول إلى التدهور من خلال تكثيف الجهود التسويقية أو تطوير السلعة...الخ.

المعلومات المطلوبة لإعداد برنامج التحليل ولتنبؤ بالطلب:

يمكن تناول المعلومات الأساسية اللازمة لإعداد برنامج التحليل والتنبؤ بالطلب على النحو التالي:

1-المعلومات الخاصة بتحديد ملامح السوق، وتقسم هذه المعلومات إلى أربع مجموعات رئيسية يوضحها الجدول.

ملامح السوق

ملامح السوق	البيانات التفصيلية المطلوبة
1-المستهلك	إجمالي عدد المستهلكين، التوزيع الجغرافي للمستهلكين، الدخل الإجمالي، نمط توزيع الدخل بين المستهلكين ونمط توزيعه على السلع والمنتجات المختلفة، ذوق المستهلك، خصائص سلوك المستهلكين(متى وأين وكيف يقومون بالشراء).
2-المركز الحالي لنشاط المنشأة	المستوى الحالي للمبيعات، تطور المبيعات، المخزون ، حصة المنشاة من السوق، التغيرات الموسمية في مبيعات المنشأة، تطور بحوث التنمية والتطوير، جوانب القوة والضعف الخاصة بالمنشأة، المنتجات الجديدة.
3-طبيعة السوق	تأثير التغير في الأسعار(المرونة السعرية للطلب)،الخصائص الفريدة للمنتجات، المنتجات المنافسة، عدد المنافسين وخصائصهم، المؤسسات التسويقية المتاحة مثل:قنوات التوزيع ومؤسسات،أو منظمات الإعلان والبحوث...الخ، أشكال المنافسة(سعرية، الجهود التسويقية، جودة،...الخ)، نوع وتطور التكنولوجيا ودرجة تغيرها الحالي والمتوقع، المستوى العام للأسعار،أسعار السلع/المنتجات المماثلة.
4-البيئة الاقتصادية	المناخ الاقتصادي، طبيعة النشاط الاقتصادي (زراعي،صناعي، تجاري) العمالة والبطالة، سياسات الحكومة(سياسة التصدير، سياسة الاستيراد، سياسات الاستثمار، سياسات توزيع الدخل، الضرائب، نمو السكان، حركة السكان، التضخم، معدلات النمو الاقتصادي وتطورها..الخ)

2- المعلومات الخاصة بتحليل وتحديد ملامح الصناعة، وتشمل هذه المعلومات الجوانب الموضحة بالجدول الآتي

3- الخصائص المميزة للمشروع، مثل: التسهيلات الحالية والمتوقعة الخاصة باستغلال الطاقة الإنتاجية والتجهيز الآلي المتاح، سياسات المشروع التسويقية، والإنتاجية، والسعرية، نقاط القوة مثل:الموقع، والقوى العاملة، توافر رأس المال ونقاط الضعف المختلفة.

الملامح	البيانات التفصيلية المطلوبة
1- السلعة-السوق	أنواع وخصائص المنتجات، المستهلكين(إجمالي عدد المستهلكين، توزيع المستهلكين الجغرافي، الدخل الإجمالي، نمط توزيع الدخل بين المستهلكين ونمط توزيعه على السلع والمنتجات المختلفة، ذوق المستهلك، خصائص سلوك المستهلكين(من ، وأين، وكيف يقومون بالشراء)
2- النمو والربحية	نسب النمو والربحية الحالية المرتقبة وعلاقتها بدورة حياة المنتج، محددات الطلب.
3- التكنولوجي	التكنولوجيا الأساسية، نمو الابتكارات ومجالاتها، تطور التكنولوجي وما يرتبط بها من تهديدات وما يخلقه من فرص، دور التكنولوجيا في تحقيق النجاح.
4- الاستثمار	تكلفة الدخول والخروج من والى الصناعة، القيود المفروضة على الدخول في الصناعة، أنماط وأنواع الأصول المستخدمة في الإنتاج، معدلات التقادم الخاصة بالأصول، دور التوسعات الجديدة في تحقيق النجاح.
5- التسويق	طرق وأساليب ووسائل البيع، الخدمات البيعية، وسائل الترويج والإعلان، طرق تحقيق المزايا التنافسية للمنتجات.

الملامح	البيانات التفصيلية المطلوبة
6- المنافسة	الخصائص الفريدة للمنتجات، المنتجات المنافسة، عدد المنافسين وخصائصهم، المؤسسات التسويقية المتاحة مثل قنوات البيع أو منظمات الإعلان والبحوث، أشكال المنافسة(سعرية، الجهود التسويقية، جودة...الخ)، أسعار السلع للمنتجات المماثلة، اتجاهات المنافسة وأنماطها، درجة تركز المنافسة، الاحتكار والقيادة السوقية.
7- بيانات إستراتيجية أخرى	اتجاه وتطور الطلب، تطور الفن الإنتاجي(أنظر الجدول رقم(15)

يمكن استعراض الأساليب الإحصائية المستخدمة في تقديرات الطلب على السلعة باختصار على النحو التالي:

الوسط الحسابي:

ويعتبر هذا الأسلوب من أبسط الأساليب الإحصائية لتقدير حجم الطلب على المنتج، ولا بد من توافر مجموعة من البيانات التي تتعلق بحجم السكان، وحجم الاستهلاك الإجمالي ومعدلات النمو السكاني.

مثال: ما حجم الطلب المتوقع على المشروب(مرادة) للمدينة(س) للسنوات الخمس القادمة إذا أعطيت لك البيانات الافتراضية التالية:

1. بلغ إجمالي السكان في المدينة(س) من مدن الجماهيرية الليبية في عام 1990هو (مليون) نسمة.
2. بلغ حجم الزجاجات المستهلكة (من سعة لتر) عام 1990(20) مليون زجاجة.
3. من دراسة معدلات النمو السكاني في المدينة(س) اتضح أن إجمالي السكان فيها يبلغ(1040000)نسمة عام و(1081600) نسمة عام1992 و(1124864) نسمة في عام 1993 و (1169858) في عام 1994و(1216652)نسمة في عام1995.

الحل:

يمكن تقدير الطلب على هذه السلعة باستخدام الوسط الحسابي من خلال مايلي:

$$\text{1- متوسط استهلاك الفرد من مرادة لعام 1990} = \frac{\text{الاستهلاك الكلي}}{\text{حجم السكان}}$$

$$= \frac{20000000}{1000000} = \textbf{20 زجاجة}$$

وبهذه الطريقة يمكن حساب متوسط استهلاك الفرد الواحد من مرادة للسنوات1991و1992، 1993، 1994، 1995وسنحصل على الجدول التالي مع افتراض ثبات استهلاك الفرد.

الطلب المتوقع(2×3) 4	متوسط استهلاك الفرد من مراده 3	عدد السكان 2	السنوات 1
20000000	20	1000000	1990
20800000	20	1040000	1991
21632000	20	1081600	1992
22497280	20	1124864	1993
23397160	20	1169858	1994
2433040	20	1216652	1995

تقدير الطلب على مشروب مرادة في المدينة(س) للفترة1990-1995

الارتباط والانحدار: The Correlation and the regression

من الطرق المتقدمة للتنبؤ بالمبيعات هو استخدام طريقة قياس الارتباط بين المبيعات وبين متغيرات أخرى وذلك بتقدير العلاقات الانحدارية بينهما، ومعادلة الخط المستقيم هي أبسط صور تحليل الارتباط والانحدار، وفي هذه المعادلة تكون المبيعات أو الطلب المتوقع بمثابة المتغير التابع لمتغير أو عدة متغيرات مستقلة، والمعادلة تعطي تقدير لقوة العلاقات بين المتغير التابع (المبيعات) والمتغير أو المتغيرات المستقلة، وانه بمعرفة قيم المتغيرات المستقبلية يمكن التنبؤ بقيمة المبيعات المتوقعة.

ويمكن التعبير عن الخط المستقيم في صورة المعادلة التالية:

ص= م س+جـ

حيث أن:

ص= المتغير التابع أو كمية الطلب أو المبيعات المتوقعة.

س= المتغير المستقل مثل الأسعار أو التكلفة.

م،ج= ثوابت .

م= معامل انحدار المبيعات على المتغير المستقل.

جـ- الجزء المقطوع من محور الصادرات.

ولاستخراج قيم م،ج تستخدم المعادلات التالية:

م= ر× (ع س / ع ص)

حيث أن :

ر= معامل الارتباط بين س،ص.

ع ص= الانجراف المعياري للمتغير ص(المبيعات).

ع س= الانحراف المعياري للمتغير س.

جـ = صَ – م س

صَ = س

حيث أن :

صَ = الوسط الحسابي للمتغير ص(المبيعات)

سَ = الوسط الحسابي للمتغير س.

كما يمكن الحصول على قيم م،ج باستخدام المعادلات الآتية والتي يطلق عليها المعادلات الطبيعية:

مجـ ص = ن جـ + م مجـ س

مج س ص = جـ مجـ س+ م مجـ $س^2$

مثال:

أرادت شركة لإنتاج حليب الأطفال المجفف اختيار نوع جديد من الحليب المجفف، وبعد اطلاع عدة أسواق من خلال عينات من الأسر التي لديها أطفال رضع أمكن الحصول على البيانات التالية:

المدينة	حجم العينة بالمئة أسرة س	كمية الطلب بالمئة عليه	$س^2$	$ص^2$	س ص
أ	3	12	9	144	36
ب	5	14	25	196	70
جـ	7	19	49	361	133
د	9	22	81	484	198

مجـ س = مجـ ص = مجـ $س^2$ = مجـ $ص^2$ مجـ س ص =

24 67 164 1185 437

وبالتعويض في المعادلات الطبيعية لاستخراج قيمة م،جـ ينتج أن:

67= 24م +4جـ

437= 164 م+24 جـ

وبضرب المعادلة الأولى في 6 وطرحها بعد ذلك من المعادلة الثانية ينتج أن :

437= 164 م+24 جـ

402= 144 م+ 24 جـ

35= 20 م

$$م = \frac{35}{20} = 1.75$$

وبالتعويض عن قيمة م في المعادلة الأولى ينتج أن :ج= 6.25

وعلى هذا تكون معادلة الانحدار أو الخط المستقيم كالآتي:

ص=1.75 س+6.25 (1)

السلاسل الزمنية: The Time Series

تمثل السلاسل الزمنية مجموعة من البيانات التاريخية التي توضح تطور حجم الإنتاج أو المبيعات من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة سواء كانت قصيرة أو طويلة،وتستند هذه الطريقة على افتراض أساسي هو استمرارية التطور الخاص بالمظاهرة محل القياس(المبيعات مثلا)في المستقبل، وذلك أن المبيعات هي دالة للظروف السائدة في الأسواق، وبناء عليه فان التنبؤ يجب أن يكون لفترات محدودة في المستقبل أي لفترة لا تزيد عن ثلاث سنوات مثلا، كما أن اختيار فترة السلسلة الزمنية يجب أن يحكمه اعتبار أساسي هو اتساق وتشابه الظروف عبر فترات السلسلة الزمنية سواء في الماضي أو في المستقبل، وتتضمن السلاسل الزمنية أربعة أنواع (وذلك بالنظر إلى سلوكها)، هي الاتجاه العام، والتغيرات الموسمية، والتغيرات الدورية، والتغيرات الشاذة.

وسوف يقتصر التحليل هنا على الاتجاه العام وذلك على النحو التالي:

البيانات التالية افتراضية بمبيعات إحـدى الشركات، فـيمكن التعـرف عـلى الاتجـاه العـام (سـواء كـان تصاعدي أو هبوطي) لمبيعات الشركة وتقدير مبيعاتها المتوقعة في المستقبل من خلال الشكل رقم(3)

سنة1980= 10 ألاف طن.

سنة1981= 12 ألف طن.

سنة 1982= 15 ألف طن.

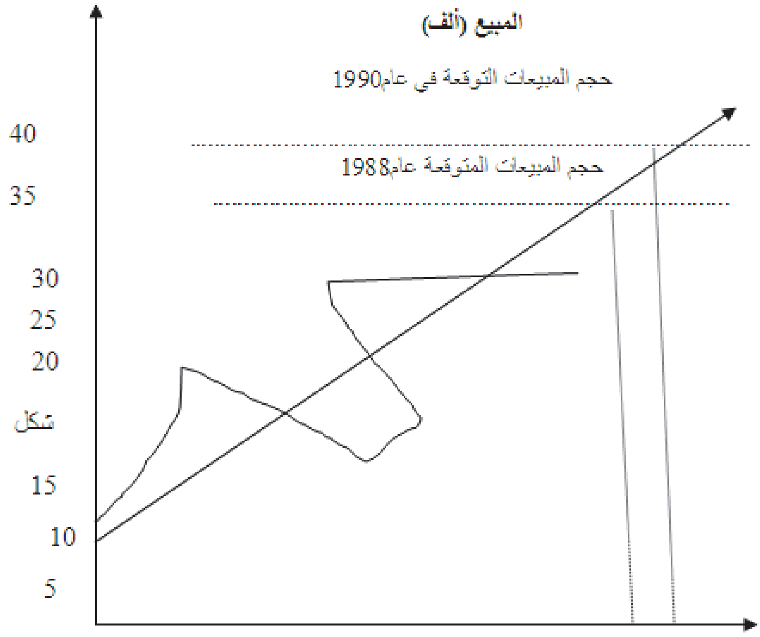
سنة 1983= 8 ألاف طن.

سنة1984= 10 ألاف طن.

سنة 1985=30 ألف طن.

سنة 1986 =27 ألف طن.

سنة 1987=26 ألف طن.



ويلاحظ من الشكل إن اتجاه المبيعات تصاعدي بصفة عامة التذبذ ب   والهبوط المفاجئ في عام 1983 مقارنا بالعام السابق واللاحق وقد تم تقدير حجم المبيعات المتوقع (38 ألف طن) عام 1990 على المثال من خلال إسقاط عمود على خط الاتجاه العام أمام السنة المطلوب مبيعاتها كما تشير الأسهم في الرسم وعند نقطة.

التقاطع تم إسقاط عمود على الاحداثي الرأس ومنه ثم تقدير حجم المبيعات، كما أن درجة الذات، التنبؤ بالمبيعات من خلال هذا الأسلوب مشروطا بالقيود المفروضة استخدامه.

المبحث الثاني

معايير الجدوى الاقتصادية للمشروع

أولاً: معدل العائد:

يمكن تعريف معدل العائد أو المعدل المحاسبي للعائد بأنه سعر الفائدة الذي يمكن على أساسه استثمار مبلغ متساو لتحقيق دخل متساو عن الفائدة الذي يساوي بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية التي يدرها المشروع وبين التكاليف التي يتطلبها المشروع المقترح، وبذلك يكون معدل العائد تسمية أخرى للكفاية الجدية لرأس المال التي تعتبر أحد المفاهيم التي ينبني عليها التحليل الكنيزي فيا يتعلق بقرارات رجال الأعمال بشأن الاستثمار.

وعند حساب معدل العائد يمكن أن يكون ذلك أساس التدفقات النقدية قبل الضرائب أو بعدها، كذلك يمكن أن تتضمن هذه التدفقات مخصصات الاندثار أو بدونها، والشائع أخذ التدفقات الجارية قبل خصم الضرائب ولكن باستبعاد مخصصات الاندثار، ويجري حساب المعدل المتوسط للعائد وفقا للمراحل التالية:

1-تحديد متوسط الدخل السنوي:أي التدفقات النقدية التي تترتب على التشغيل بعد خصم الاندثار وقبل حساب الضرائب، وذلك خلال المدة التي يستثمر فيها المشروع في العمل والإنتاج، ويلاحظ أن تتضمن التدفقات النقدية نفقات التشغيل والإيرادات المترتبة عليه فقط، أي عدم خصم النفقات الرأسمالية، ولذلك يجب التأكد من فصل هذه النفقات عن نفقا التشغيل.

-قسمة متوسط الدخل السنوي على رأس المال المستثمر لتحديد معدل العائد.

والجدول التالي يبين كيفية الحساب بالنسبة لمشروع يكلف(مليون)دينار في بداية السنة(صفر) ويجري استهلاكه بقيمة(150000)دينار سنويا لمدة تسع سنوات بحيث يتبقى مبلغ(100000) دينار في آخر سنة لحياة المشروع.

السنوات	دخل التشغيل/دينار	الاندثارات/دينار	دينار الربح (دخل التشغيل-الاندثارات)
1	400000	150000	250000
2	400000	150000	250000
3	400000	150000	250000
4	400000	150000	250000
5	400000	150000	250000
6	400000	250000	150000

مجموع الربح (دخل التشغيل – الاندثارات)= 1400000دينار.

متوسط الربح السنوي= 1400000÷ 6= 23300دينار.

معدل العائد= 233000÷ 1000000=23.3%.

وذلك بالطريقة الأولى أي أن:

$$\text{معدل العائد} = \frac{\text{الربح}}{\text{رأس المال المستثمر}} \times 100\%$$

متوسط قيمة أصول المشروع =+ (250000+100000)÷ 7= 550000

(1000000 +850000+700000+550000+400000)دينار.

$$\textbf{معدل العائد} = \frac{233000}{550000} \times 100\% = 42.4\%$$

وذلك بالطريقة الثانية.

ولاشك أن هذا الأسلوب في تقييم الاستثمارات لا يؤدي إلى نتائج مبهمة أو قابلة للتأويل، إلا في حالة استخدام متوسط رأس المال المستثمر،أي متوسط السنوي لقيمة أصول المشروع المقترح حيث يحتاج هذا المفهوم إلى بعض التوضيح خاصة عندما يحتاج المشروع إلى إنفاق رأسمالي في فترات مختلفة خلال السنوات التي يستمر فيها العمل والإنتاج، إلا أن استخدام هذا الأسلوب يمكن أن يؤدي إلى نتائج لا تتفق مع المتوقعات المنظورة.

ويتبين ذلك من الجدول التالي الذي يبين إن الاعتماد على معدل العائد يمكن أن لا يساعد على اتخاذ قرار ما أو يؤدي إلى اتخاذ قرار غير رشيد، وذلك أن الجدول يبين أنماطا مختلفة لتحقيق الأرباح الخاصة بثلاثة مشروعات، وعلى أساس أن هذه المشروعات لها التكاليف الرأسمالية نفسها ومخصصات الاندثار نفسها، نجد أنها جميعا لها معدل العائد نفسه، إلا أن البصيرة توحي بأن المشروع(ب) هو أكثر إقناعا حيث أن أرباحه تتحقق في فترات مبكرة بالمقارنة مع المشروعين الآخرين، وواضح أن سبب ذلك أسلوب معدل العائد لا يأخذ في الاعتبار القيمة الزمنية للنقود.

السنة	المشروع أ/دينار	المشروع ب/دينار	المشروع ج/دينار
1	250000	400000	100000
2	250000	300000	150000
3	250000	250000	200000
4	250000	200000	250000
5	250000	150000	300000
6	250000	100000	400000
معدل العائد بالطريقة الأولى	%23.3	%23.3	%23.3
معدل العائد بالطريقة الثانية	%42.4	%424	%42.4

فإذا عدلنا بعض الشيء في هذه الأرقام يمكن أن نصل إلى قرار خاطئ إذا استخدمنا معدل العائد للمقارنة بين هذه المشروعات وتقييم عائداتها.

كذلك يتصف هذا الأسلوب في التقييم بعيب أخر يتمثل في ضرورة أن تؤخذ الاندثارات في الاعتبار عند حساب الدخل الذي يترتب على تشغيل المشروع، إذ إن تغيير معدل العائد،فحسابات الاندثار ليست بالنسبة للمؤسسة إلا قيودا محاسبية داخلية، ولا تتمثل تدفقات نقدية واقعية، لذلك لا يمكن الاقتناع بأخذها في الاعتبار عند حساب معدل العائد، حيث يتعارض هذا الإجراء مع ما توحي به البصيرة الواعية ومع الحاجة إلى تحديد معدل الاندثار الذي يمكن الاعتماد عليه، هذا فضلا عن الحاجة إلى تقرير أي طريقة من الطريقتين السابقتين تفضل الأخرى[2]

ثانياً: فترة الاسترداد(المعيار الزمني):

تشير فترة الاسترداد إلى طول المدة الزمنية اللازمة لتسوي التدفق النقدي الصافي الداخل من إنفاق رأسمالي معين مع التدفق النقدي الخارج لهذا الاقتراح، وبعبارة أخرى الفترة المتوقع استرداد قيمة الإنفاق الأصلي خلال هذه الفترة، وطبقا لهذا المعيار يفضل الاقتراح الرأسمالي الذي تغطي تدفقاته النقدية الداخلة قيمة الإنفاق الرأسمالي بطريقة أسرع من الاقتراح الرأسمالي الذي يستغرق وقتا طويلا.

وتحسب فترة الاسترداد بقسمة الاستثمار المبدئي على صافي التدفقات السنوية، أما في حالة عدم تساويها فيتم تجميعها سنة بعد سنة حتى نتوصل إلى المجموع الذي يتعادل مع الاستثمار المبدئي.

مثال:

تدرس إحدى الشركات للاسمنت عدة اقتراحات بديلة بشأن خط إنتاجي جديد، وفيما يلي البيانات التي قدمتها إليك الإدارة الهندسية للشركة لاستخدامها في المفاضلة بين العروض المختلفة التي تلقتها والتي حازت قبولها من الناحية الفنية.

---

(1)عبد العزيز فهمي هيكل/أساليب تقييم الاستثمارات-مدخل دراسات الجدوى باستخدام الكمبيوتر-دار الراتب الجامعية/بيروت 1985

الخط الإنتاجي / البيان	أ/دينار	ب/دينار	ج/دينار	د/دينار
تكلفة الشراء	450000	500000	550000	600000
الخردة في نهاية الحياة الإنتاجية المقدرة	صفر	50000	100000	100000
الزيادة في الأصول المتداولة اللازمة لتنفيذ الاقتراح (رأس المال العامل الإضافي)	50000	100000	150000	150000
التدفقات النقدية السنوية	100000	120000	130000	150000

فإذا علمت أن الحياة الإنتاجية لجميع هذه الآلات (10) سنوات، وأن الشركة تستخدم طريقة القسط الثابت في احتساب عبء الاستهلاك، وأن سعر الضريبة على الدخل(25%) وأن تكلفة رأس المال- معدل الخصم-(10%)

المطلوب:

المفاضلة بين هذه العروض المقترحة باستخدام معيار فترة الاسترداد.

الحل:

لغرض الحصول على فترة الاسترداد تستخدم المعادلة التالية:

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{\text{الاستثمار المبدئي}}{\text{صافي التدفق النقدي السنوي}}$$

وعليه لا بد من معرفة الاستثمار المبدئي وتحديد التدفقات النقدية السنوية.

1 - الاستثمار المبدئي:

الاستثمار المبدئي = التكلفة الأصلية للأصل الثابت+ الزيادة في رأس المال العامل.

وعليه، نحصل على:

الخط الإنتاجي / البيان	أ دينار	ب دينار	ج دينار	د دينار
تكلفة الآلة+ الزيادة في الأصول المتداولة	450000 50000	500000 100000	550000	600000
الاستثمار المبدئي	500000	600000	700000	

- تحديد التدفقات النقدية السنوية:

الخط الإنتاجي / البيان	أ دينار	ب دينار	ج دينار	د دينار
التدفقات النقدية قبل الاستهلاك والضرائب	100000	120000	130000	150000
الاستهلاك	45000	45000	45000	50000
صافي الربح الضريبي (الخاضع للضريبة)	55000	75000	85000	100000
ضرائب الدخل25%	13750	18750	21250	25000
صافي الربح بعد الضرائب	41250	56250	63750	75000
الاستهلاك	45000	45000	45000	50000
التدفقات النقدية السنوية	86250	101250	108750	125000

-إيجاد فترة الاسترداد من خلال المعادلة التالية:

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{\text{الاستثمار المبدئي}}{\text{صافي التدفقات النقدية السنوية}}$$

فنحصل على النتائج التالية:

الخط الإنتاجي / البيان	أ دينار	ب دينار	ج دينار	د دينار
الاستثمار المبدئي	500000	600000	700000	750000
التدفقات النقدية السنوية	86250	101250	108750	125000
فترة الاسترداد بالسنوات	5.8	5.9	6.4	6
ترتيب الاقتراحات(المفاضلة)	الأول	الثاني	الرابع	الثالث

ويعتبر معيار فترة الاسترداد من أكثر المعايير استخداما نظرا لسهولته وبساطته، ويعتبر ملائما في حالة اقتراحات الإنفاق الرأسمالي للاستثمارات التي تخضع لعوامل التقلب وعدم اليقين والتي تتعرض لتغيرات تكنولوجية سريعة، حيث يعتبر هذا المعيار مؤشرا لدرجة المخاطرة التي يتضمنها كل اقتراح، غير أنه يؤخذ على معيار فترة الاسترداد ما يلي:

1-إهماله للقيمة الزمنية للنقود، فإذا افترضنا وجود اقتراحين يحتاج كل منهما مبلغ(100) ألف دينار وتتخذ تدفقاته النقدية السنوية الشكل التالي:

	الاقتراح الأول دينار	الاقتراح الثاني دينار
السنة الأولى	50000	20000
السنة الثانية	30000	30000
السنة الثالثة	20000	50000

فعلى الرغم من أن الاقتراحين يتم استرداد قيمتهما في (3)سنوات إلا أنهما ليسا على درجة واحدة من التفضيل بسبب اختلاف القيمة الزمنية للنقود على النحو الذي اتضح فيما سبق، فالاقتراح الأول يتميز بسرعة استرداد الاستثمار المبدئي ومن ثم فهو أفضل من الاقتراح الثاني من وجهة نظر الربحية، ولكن معيار فترة الاسترداد يضع الاقتراحين في المستوى نفسه نظرا لإعطائه أوزانا متساوية للتدفقات المختلفة خلال الفترة الزمنية.

2- إهماله لفترة حياة المشروع وما قد يتحقق من مكاسب نقدية بعد فترة الاسترداد على الرغم مـن أن القيمة الحقيقة للاقتراح تتوقف على عدد السنوات التي يتحقق خلالها عائـدا، الأمـر الـذي يترتـب عليه اختيار استثمارات أقل كفاءة، فهذا المعيار يخلو من أهم الشروط التي سبق تحديـدها لعيـار التقييم السليم أي أنه لا يعتبر مقياسا للربحية.

مثال توضيحي:

الاقتراح / البيان	أ دينار	ب دينار	ج دينار
رأس المال المستثمر	100000	100000	100000
صافي التدفق النقدي السنوي	25000	25000	50000
فترة الاسترداد	4سنوات	4سنوات	2سنة
الأفضلية طبقا لمعيار فترة الاسترداد	الثاني	الثاني	الأول
فترة حياة المشروع	5سنوات	10سنوات	2سنة
إجمالي التدفقات النقدية الصافية	125000	250000	100000
المكاسب الإجمالية	25000	150000	صفر
الصافية للاقتراح الأفضلية	الثاني	الأول	-

فرغم وضوح أفضلية الاقتراح (ب) لأنه يحقق مكاسب إجمالية صافيةقدرها(150000)دينـار، إلا أن معيار فترة الاسترداد يعطـي الأولويـة للاقـتراح (ج) عـلى الـرغم مـن أنـه لا يعطـي أي مكاسـب، مثـل: الشخص الذي يودع ألف دينار في حساب جار بالمصرف ويسحب هذا المبلغ على دفعتـين كـل دفعـة (50) ألف دينار، بل ويضيف على نفسه أيضا مخاطر الاستثمار والتي قد تتمثل في احتمال فقدان رأس المـال أو جزء منه وبالإضافة إلى ذلك، فان معيار فترة الاسترداد يضع الاقتراحين (أ،ب) على المستوى نفسـه بـرغم أن الاقتراح (أ) أقل ربحية من (ب).

3- لا يأخذ معيار فترة الاسترداد القيمة التخريدية من الاعتبار للاقتراح في نهاية حياته الانتاجية.

وفي ضوء ما تقدم يمكن أن نلخص إلى القول: أنه رغم ما يتميز به معيار فترة الاسترداد من سهولة التطبيق وملاءمته في حالة

الاقتراحات التي تتأثر بالتقدم التكنولوجي السريع والتي تحتاج إلى إحلال سريع أو في حالة الصناعات التي تخضع لعوامل التقلب وعدم التعيين، إلا أنه لا يعتبر معيارا كافيا يمكن الاستناد إليه بمفرده في اتخاذ قرارات استثمارية سليمة، ولكن يمكن أن يؤدي دورا في هذا المجال، إذا ما استخدم مع غيره من المعايير الأخرى.

ثالثاً: أسس احتساب الاندثارات:

إن الاندثار أو ما يسمى باستهلاك الأصول أو امتلاك الأصول، قيد محاسبي يحمل على حساب الأرباح والخسائر ويعبر عن استخدام الأصول وانخفاض قيمتها نتيجة لهذا الاستخدام أو التقادم بقصد الوصول إلى رقم يعبر عن الأرباح تعبيرا أقرب ما يكون إلى الحقيقة.

ويتوجب على السياسة المالية المتعلقة بالاندثار إن تحدد الأمور التالية:

أسس احتساب الاندثار:

أ-هل تستعمل القيمة التاريخية لغايات الاندثار.

ب-أم تستعمل القيمة الاستبدالية له.

1- طريقة احتساب قسط الاندثار.

2- هل ستستعمل الاستهلاك كوقاية من الضريبة أم لا؟

القيمة التاريخية:

توصي غالبية الجمعيات المحاسبية بتسجيل الأصول الثابتة بقيمتها التاريخية أي مقدار ثمنها مضافا إليها جميع المصاريف التي يتم إنفاقها على هذه الأصول حتى

تصبح جاهزة للتشغيل، والافتراض الذي تقوم عليه هذه السياسة هو ثبات القيمة الشرائية للنقود، ولكن هذا أمر غير واقعي ويؤدي إلى احتجاز مقدار غير مناسب من إيرادات المنشأة خلال العمر الإنتاجي للأصل مما يلقي على المنشأة عبئا ماليا كبيرا عند استبدال الأصل نظرا لارتفاع الأسعار آنذاك، كما ينتج عنه تضخم الأرباح أو إظهار الخسائر بمستوى أقل مما يجب من وجهة نظر الأسعار المرتفعة السائدة.

القيمة الاستبدالية: The Replacment Value

إن تعريف القيمة الاستبدالية أمر مختلف عليه، فبعض الكتاب

يرى أنها القيمة المتوقعة في المستقبل عندما يصبح الأصل غير صالح للاستعمال وهذا يوجب تحديد ما ستكون عليه قيمة الأصل عند نهاية عمره الإنتاجي أو عند تقادمه، وهذا أمر صعب للغاية خاصة في الأصول ذات الأعمار الانتاجية الطويلة.

ولدى مقارنة القيمة الاستبدالية بالقيمة التاريخية تتفوق القيمة التاريخية على أنها اعتبار أنها أكثر واقعية لأنها مبنية على ماتم إنفاقه فعلا، إلا أن استعمال القيمة الاستبدالية تجعل التلاعب ممكنا في تقدير التكاليف والأرباح والخسائر والمركز المالي بناءا على رغبات وأهواء القائمين على إدارة المنشأة، مما يجعل من الصعب عقد المقارنات بين التكاليف وبين نتائج الأعمال للمنشات أو حتى للمنشأة الواحدة خلال سنوات مختلفة.

طرق احتساب قسط الاندثار:

هنالك طرق مختلفة لحساب قسط الاندثار يمكن تقسيمها إلى مجموعات ثلاث، هي:

1- طرق تؤدي إلى ثبات قسط الاندثار وأهمها طريقة القسط الثابت.

2- طرق الاندثار السريع وتؤدي إلى تناقض قسط الاندثار عاما بعد عام، وأهمها طريقة مجموع أرقام السنوات.

3- طرق تؤدي إلى أقساط غير منتظمة مثل : الاندثار على أساس الإنتاج، فيحمل حساب الأرباح والخسائر بقسط استهلاك يتناسب مع ما تم إنتاجه من سلع خلال العام، حيث يقدر عمر الآلة الإنتاجي بعدد الوحدات التي ستقوم بإنتاجها طيلة

العمر وتقسيم تكاليفها (التاريخية أو الاستبدالية) على عدد هذه الوحدات ويضرب النتيجة في عدد الوحدات التي تم إنتاجها فعلا في ذلك العام، وتكون النتيجة هي قسط الاندثار الواجب تحميله لحساب الأرباح والخسائر، وفيما يلي:شرح لكل من طريقة القسط الثابت وطريقة القسط المتناقص(مجموع أرقام السنوات).

1- طريقة القسط الثابت:

تؤخذ قيمة الأصل التاريخية أو الاستبدالية بما فيها جميع التكاليف التي صرفت عليه حتى بداية تشغيله، مثل تكاليف النقل والتأمين أثناء النقل والجمارك والتركيب...الخ، ويطرح منها قيمة الأصل عندما يصبح خردة وهي قيمة يتم تقديرها

من قبل الخبراء،ويقسم الباقي على العمر الاقتصادي للأصل أي الفترة الزمنية التي يتوقع أن يبقى خلالها استخدام الأصل اقتصاديا، والجواب: هو قسط الاندثار بموجب طريقة القسط الثابت، ويتم احتساب قسط الاندثار بطريقة القسط الثابت بموجب المعادلة التالية:

$$\text{القسط الثابت} = \frac{\textbf{قيمة الأصل- قيمة الأصل كخردة}}{\textbf{العمر الاقتصادي للأصل}}$$

2- طرق الاندثار السريع:

هنالك طرق مختلفة تؤدي إلى استهلاك الأصل دفتريا بسرعة أكبر من طريقة القسط الثابت، وفي هذا المجال سنختار طريقة القسط المتناقص (مجموع أرقام السنوات) كمثل لطرق الاندثار السريع، وتقوم هذه الطريقة بتحميل الأعوام الأولى بعبء الاندثار أكبر من العبء الذي تحمل به الأعوام التالية، والمنطق الكامن وراء هذا الإجراء هو أن الانخفاض في قيمة الأصل يكون اكبر في الأعوام الأولى، كما أن الأصل يحتاج إلى صيانة أكبر كلما طال استخدامه. ويتم احتساب قسط الاندثار

بطريقة القسط المتناقص(مجموع أرقام السنوات)بموجب المعادل القسط المتناقض (مجموع أرقام السنوات)=

المبلغ (عدد السنوات الباقية+1)

مجموع أرقام سنوات عمر الآلة الإنتاجي أو الاقتصادي

ن

ـــــــ (ن+1)

2

على اعتبار أن(ن) هي عدد السنوات وهي طريقة مختصرة وأفضل من الجمع العادي لأرقام هذه السنوات وتؤدي النتيجة ذاتها.

مثال توضيحي:

آلة ثمنها(8000) دينار وقيمتها كخردة(1400)دينار وأن عمرها الاقتصادي (10) سنوات.

المطلوب:

احسب قسط الاستهلاك وفقا لما يلي:

بطريقة القسط الثابت.

بطريقة القسط المتناقص وحسبما يلي:

في نهاية السنة الأولى.

في نهاية السنة الثانية.

في نهاية السنة الثالثة.

طريقة القسط الثابت:

8000-1400=6600دينار المبلغ الذي سيتم استهلاكه

6600÷ 10= 660دينار قسط الاستهلاك الثابت في كل سنة.

أو:

$$\frac{(8000-1400)}{10} = 660$$

3- طريقة القسط المتناقص:

أ- في نهاية السنة الأولى:

$$\text{القسط المتناقص} = \frac{\text{المبلغ(عدد السنوات الباقية+1)}}{\text{مجموع أرقام السنوات}}$$

8000-1400=6600 دينار المبلغ.

10-1= 9عدد السنوات الباقية.

مجموع أرقام سنوات عمر الآلة الإنتاجي، وبالتعويض، نحصل على:

ب-قسط الاستهلاك المتناقص في نهاية السنة الثانية=

8000-1400=6600المبلغ

10-2=8عدد السنوات الباقية

مجموع أرقام السنوات=55

$$\text{قسط الاستهلاك المتناقض} = \frac{6600\ (1+8)}{55} = \frac{9\times 6600}{55} = 1080\ \text{دينار}$$

ج- قسط الاستهلاك المتناقص في نهاية السنة الثالثة:

8000- 1400 = 6600 دينار.

10- 3=7عدد السنوات الباقية.

مجموع أرقام السنوات 55.

بالتعويض عن المعادلة نحصل على

$$\frac{(1+7)6600}{55} = \frac{8\times 6600}{55} = 960$$

وبالاستمرار بالطريقة نفسها نحصل على الجدول التالي للسنوات الأخرى.

السنوات	قسط الاستهلاك
1	1200
2	1080
3	960
4	840
5	720
6	600

480	7
360	8
240	9
120	10
6600	

القيمة الزمنية للنقود:The Time Value for money

لو فرض أن عرض عليك احد الأشخاص إعطاءك مبلغ قدره(1000)دينار الآن أو بعد عام، فانك بلا شك سوف لا تتردد بقبول أو تفضيل العرض الأول أي رغبتك في استلام المبلغ الآن ، وذلك لأن المبلغ الذي ستأخذه الآن يمكنك استثماره حسب ما تراه مناسبا مما يدر عليك عائدا ولو أضيف هذا العائد إلى أصل المبلغ المستثمر(الألف دينار)لكان الناتج حتما أكبر من قيمة العرض الثاني(1000بعد عام)، وهذا يفسر تفضيلك الحصول على الألف دينار الآن بدلا من الحصول عليها بعد عام من الآن، فإذا كان عائد الاستثمار في مشروع ما هو(10%)مثلا، فان قيمة المبلغ المستثمر في نهاية السنة الأولى ومعه الربح تكون (1100)دينار، وإذا رغبت في استمرار استثمار المبلغ وأرباحه فان قيمته في نهاية السنة الثانية ستكون (1210)دينار، وفي نهاية السنة الثالثة(1331) دينار هكذا ...

ولو بحثنا الأمر بطريقة عكسية، أو بعبارة أخرى، ما هي القيمة الحالية لمبلغ(1100) دينار بافتراض أن نسبة العائد (10%) وذلك بعد عام واحد؟ الإجابة بالطبع هي مبلغ (1000) دينار، وبالمثل ستكون القيمة الحالية (القيمة الزمنية للنقود) لـ (1210)دينار نحصل عليها بعد سنتين هي الألف دينار أيضا، وهكذا...

وعلى هذا الأساس،فان القيمة الحالية لمبلغ قيمته دينار ستكون أقل من دينار بعد سنة واحدة، ولو رجعنا إلى العرض الثاني أعلاه لوجدنا إن القيمة الحالية لهذا

العرض هي (909) دينار، وليس ألف دينار وذلك باستخدام معدل عائد(10%) سنويا، وهذا يفسر أيضا أفضلية العرض الأول عن الثاني(1)[3]

ويمكن استخدام المعادلة الحسابية التالية في تحديد القيمة الحالية للنقود:

$$\text{القيمة الحالية لمبلغ في نهاية السنة(ن)} = \frac{1}{(1+\text{ر})^{\text{ن}}}$$

حيث إن ن= عدد السنوات المراد معرفة القيمة الحالية عندها.

ر= معدل العائد(الخصم)

ولو حاولنا تطبيق هذه المعادلة على الدينار الواحد لوجدنا الآتي بفرض أن معدل الخصم (10%) (معدل العائد).

- القيمة الحالية لمبلغ دينار في نهاية السنة الأولى=

$$\frac{1}{(0.10+1)} = 0.909$$

القيمة الحالية لمبلغ دينار في نهاية السنة الثانية=

$$\frac{1}{(0.10+1)^{2}} = 0.826$$

ـ(1) بتصرف من:د.سمير محمد عبد العزيز الاستثمار- التمويل- التحليل المالي مدخل في التحليل واتخاذ القرارات/ مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر/الإسكندرية /1986.

- القيمة الحالية لمبلغ دينار في نهاية السنة الثالثة =

$$0.751 = \frac{1}{(0.10+1)^{3}}$$

وهكذا ...

وتستخدم القيمة الحالية للمفاضلة بين المشروعات المختلفة من خلال المعايير الاقتصادية التي تقوم على توحيد الأساس الزمني الذي تتم عليه المفاضلة.

صافي القيمة الحالية:Current Vule net

ويعبر صافي القيمة الحالية لأي اقتراح(مشروع) استثماري عن الفرق بين القيمة

الحالية للتدفقات النقدية الداخلة والخارجة للاقتراح، ففي حالة زيادة القيمة الحالية لتدفقات النقدية الداخلة من القيمة الحالية موجب، فان الاقتراح الاستثماري عندها يكون مربحا،وفي حالة العكس من ذلك يعتبر الاقتراح الاستثماري غير مربح إذا

كان صافي القيمة الحالية سالبا، إن القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة تقل عن القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة، وبالطبع يفضل الاقتراح الاستثماري الذي يعطي أكبر صافي قيمة حالية من خلال خصم التدفقات النقدية المرتبطة بالاستثمار الداخلة والخارجة حسب معدل تقترحه إدارة المشروع وفقا لتقديرها لتكلفة الأموال،على أن يكون هذا المال حدا أدنى عائد الاستثمار المتوقع.

مثال توضيحي:

ترغب مجموعة من المستثمرين استثمار أموالهم في مشروع لإنتاج المعلبات الغذائية، وقدمت لهم أربعة عروض مختلفة،وبعد دراسة هذه العروض ظهرت البيانات المدرجة في الجدول التالي يبين الأفضلية لأحد هذه العروض من خلال استخدام معيار صافي القيمة الحالية.

البيانات / العروض	العرض أ بالدينار	العرض ب بالدينار	العرض جـ بالدينار	العرض د بالدينار
التدفقات النقدية قبل الضرائب	200000	240000	260000	300000
الاندثار السنوي	90000	90000	90000	100000
الربح الخاضع للضريبة(الربح الضريبي	110000	150000	170000	200000
الضرائب25%	27500	37500	24500	50000
الربح الصافي (بعد الضرائب)	82500	112500	127500	150000
التدفقات النقدية السنوية المتجمعة حتى السنة التاسعة	172500	202500	217500	250000
القيمة التخريدية (خردة)		100000	200000	200000
قيمة رأس المال العامل	100000	200000	300000	300000
التدفقات النقدية في السنة العاشرة	272500	502500	717500	750000

السنوات	القيمة الحالية للدينار بمعدل 10%	العرض أ		العرض ب		العرض ج		العرض د	
		التدفق	القيمة الحالية	التدفق	القيمة الحالية	التدفق	القيمة الحالية	التدفق	القيمة الحالية
حاليا	1.000	500	500	600	600	700	700	750	750
نهاية السنة الأولى	0.909	86.25	78.4	101.25	92.0	108.75	98.8	125	113.6
نهاية السنة الثانية	0.826		71.2		83.6		89.8		103.3
نهاية السنة الثالثة	0.751		64.7		76.0		81.7		93.9
نهاية السنة الرابعة	0.683		58.9		69.2		74.3		85.4
نهاية السنة الخامسة	0.621		53.6		62.9		67.4		77.6
نهاية السنة السادسة	0.564		48.6		57.1		61.4		70.5
نهاية السنة السابعة	0.513		44.2		51.9		55.9		64.1
نهاية السنة الثامنة	0.467		40.3		47.3		50.9		58.4
نهاية السنة	0.424		36.6	251.25	42.9	358.75	46.2		53.0

التاسعة									
نهاية السنة العاشرة	0.386	136.25	53.6		77.0		138.5	375	144.7
		112.5	549.1	1132.	679.9		764.9		864.5
القيمة الحالية الصافية			49.1		79.9		64.9		114.5
ترتيب الأفضلية			الرابع		الثاني		الثالث		الأول

وعلى هذا الأساس يتم احتساب صافي الحالية بإتباع الخطوات التالية:

1. أن تقوم الإدارة باختيار معدل مناسب لخصم التدفقات النقدية، بحيث يمثل هذا المعدل تقدير الإدارة لتكلفة الأموال.
2. إيجاد القيمة الحالية للمكاسب النقدية السنوية المتوقعة من الاستثمار والمخصومة بالمعدل السابق تحديده، وباحتساب القيمة الحالية بهذه الكيفية يمكن وصف القيمة الحالية لاقتراح ما بأنها الحد الأقصى للمبلغ الذي يمكن للمنشأة إنفاقه في سبيل القيام بالفرصة الاستثمارية دون الإساءة إلى حالتها المالية.
3. إيجاد القيمة الحالية للاستثمار المبدئي اللازم للاقتراح والمخصوم أيضا بالمعدل نفسه السابق،أما في الحالة حيث تحدث المدفوعات النقدية اللازمة للاقتراح دفعة واحدة في المرحلة الأولى، فان هذه المدفوعات نفسها تكون القيمة الحالية للاستثمار المبدئي دون حاجة لخصمها.
4. بطرح القيمة الحالية للاستثمار المبدئي (الخطوة الثالثة) من القيمة الحالية للمكاسب النقدية المتوقعة(الخطوة الثانية) نحصل على صافي القيمة الحالية للاقتراح.

ومن ناحية عملية نفترض مرة أخرى أن سعر الفائدة بعد الضرائب قدرت ب(10%) كما قدرت صافي المكاسب النقدية بعد الضرائب لاستثمار قدره (10000) دينار (تنفق دفعة واحدة) بمبلغ(4500)دينار سنويا لمدة ثلاث سنوات.لإيجاد القيمة الحالية للمكاسب النقدية السنوية تستخدم المعادلة التالية:

$$\text{القيمة الحالية للنقود} = \frac{\text{المبلغ}}{(1+\text{سعر الفائدة})^{\text{ن}}}$$

وعليه، فان القيمة الحالية للدينار الذي يستلم سنويا لمدة (3)سنوات مخصوم بمعدل (10%) وعليه سنحصل على (2.487)دينار.

وبالتالي، فان القيمة الحالية للقناة السابقة من المكاسب النقدية مخصومة بسعر فائدة (10%) هي11192دينار.

2.487 × 4500=11192دينار.

ونظرا لان الاستثمار المبدئي اللازم لهذا الاقتراح ينتظر إنفاقه دفعة واحدة في المرحلة الأولى، فان مبلغ ألـ(10000) دينار لا يحتاج إلى خصمه لأنه هو نفسه القيمة الحالية له، ومن ثم يكون صافي القيمة الحالية لهذا الاقتراح هو(11192- 10000 = 1192دينار).

وفي حالة عدم تساوي المكاسب النقدية السنوية، فان الوصول إلى القيمة الحالية لهذه المكاسب النقدية غير المتساوية يستلزم استخدام جدول القيمة الحالية رقم(1) بدلا من الجدول رقم(2)، فمثلا ، لو أخذنا الاقتراح الاستثماري الخاص بالآلة والمذكورة أعلاه ولكن مع افتراض أن المكاسب النقدية السنوية غير متساوية وتتخذ الشكل التالي:2500دينار في السنة الأولى، 4500 دينار في السنة الثانية و6500 في السنة الثالثة، فان القيمة الحالية لهذه القناة من المكاسب النقدية مخصومة بسعر فائدة(10%) ستكون كالآتي:

السنة الأولى: 0.909× 2500دينار= 2272.5دينار.

السنة الثانية: 0.826× 4500دينار= 3717دينار.

السنة الثالثة: 0.751× 6500= 4881.5دينار.

وبالتالي، يكون صافي القيمة الحالية في هذه الحالة هو 871دينار فقط (10871- 10000).

ويعتبر مدخل صافي القيمة الحالية مفيدا بصفة خاصة في حالة القيام بدفع تكلفة الاستثمار المقترح خلال السنوات القليلة الأولى في حياة المشروع، وأفضل مثال على ذلك حالة القيام بإنشاء مصنع ضخم للحديد والصلب، فهنا لا يتم دفع تكلفة المصنع مرة واحدة، بل يحدث الإنفاق الفعلي على دفعات تتمشى مع التقدم في عملية البناء، ومن ثم فعلينا في مثل هذه الحالة أن نحسب القسمة الحالية للمدفوعات بالإضافة إلى حساب القيمة الحالية للمكاسب(المتحصلات) التي يتوقع أن يحققها هذا الاستثمار.

صافي النقد الأجنبي:The foreign exchanges net

لا شك أنه من الأهمية يمكن إجراء مقارنة بين المشروعات من حيث آثارها على ميزان المدفوعات، ويمكن القول بصفة عامة إن كل مشروع تكون له آثار ايجابية وأخرى سلبية على ميزان المدفوعات، فالآثار الايجابية : هي تلك التي تؤدي إلى زيادة إيرادات الدولة من العملات الأجنبية عن طريق زيادة الصادرات، أو الاقتصاد في استخدام العملات الأجنبية عن طريق إنتاج بدائل للاستيرادات.

والآثار السلبية: فهي على العكس من ذلك تلك تؤدي إلى زيادة نفقات الدولة من العملات الأجنبية نتيجة زيادة الاستيرادات من السلع الإنتاجية أو السلع الوسيطة أو المواد الخام.

وعند المقارنة بين عدة مشروعات من حيث آثارها على ميزان المدفوعات، فانه يجب الأخذ في الاعتبار الآثار المباشرة والآثار غير المباشرة، الايجابية والسلبية.ويقاس ذلك من خلال معامل العملات الأجنبية، الذي يعبر عن النسبة بين الإنتاج ورأس المال المعبر عنهما في شكل عملات أجنبية، والمقصود بالإنتاج هنا هو الوفر الصافي في

العملات الأجنبية، كما أن المقصود برأس المال هو ذلك الجزء من رأس المال الثابت الذي يـتم تحويلـه بالعملات الأجنبية، ومن الطبيعي أن تزداد أولوية المشروع كلما ارتفع معامل العملات الأجنبية. ويعـبر عنه بالمعادلة التالية:

$$\text{معامل العملات الأجنبية} = \frac{\text{الوزن الصافي من العملات الأجنبية}}{\text{رأس المال الثابت الممول بالعملات الأجنبية.}}$$

وان الوفر الصافي من العمـلات الأجنبيـة= الـوفر الإجـمالي السـنوي مـن العمـلات الأجنبية(مسـتلزمات الإنتـاج السنوية بالعملات الأجنبية+ أقساط الاستهلاك السنوية+الفوائد السنوية).

مثال:

أحسب أفضلية أحد المشروعين(م،ب) باستخدام معيار معامل الأجنبية حسب البيانات التالية:

	المشروع أ(بالدينار)	المشروع ب(بالدينار)
الجزء من رأس المال الثابت بعملات أجنبية	40000	100000
الوفر الإجمالي السنوي في العملات الأجنبية	10000	5000
مستلزمات الإنتاج السنوية بالعملات الأجنبية	2000	10000
استهلاك وفوائد سنوية	4000	2000

ومن الواقع هذه البيانات، يمكن إجراء مقارنة بين المشروعين كما يلي:

المشروع أ:

الوفر الصافي السنوي في العملات

الأجنبية=10000=(2000+4000)=4000دينار.

$$\text{معامل العملات الأجنبية} = \frac{4000}{40000} = 0.1$$

وهذا يعني أن الجزء من رأس المال الثابت الذي تم تمويله بـالعملات الأجنبيـة اسـتعادته خـلال عشر سنوات.

المشروع ب:

الوفر الصافي السنوي في العملات الأجنبية=50000-(20000+10000)= 20000دينار.

$$\text{معامل العملات الأجنبية} = \frac{2000}{100000} = 0.2$$

وهذا يعني أن الجزء من رأس المال الثابت الذي يتم تمويله بالعملات الأجنبية يمكن استعادته خـلال خمس سنوات،والنتيجة النهائية أن المشروع ب هو أفضل من المشروع أ من حيث معامل العملات الأجنبية[1]

معيار الربحية القومية -العائد الاجتماعي:

لقد سبق وأوضحنا أن تقييم المشروع الصناعي وفق معيـار الربحيـة التجاريـة يسـتوجب كـون صـافي القيمـة الحالية للمشروع ايجابية، وعندما يكون معدل العائد الداخلي أكبر مـن سـعر الخصـم أو سـعر الفائـدة المحاسـبي، إلا أن معيار الربحية التجارية لا يمكن اعتباره معيارا كافيا لتقييم المشـروعات الصـناعية في القطـاع العـام ذو المـردودات العمـة

لصالح المجتمع وليس لصالح الفرد المالك وحده، إذ أن هذا المعيار لايشير إلى الأرباح والتكاليف القومية والاجتماعية المباشرة منها وغير المباشرة، وأن قصور معيار الربحية التجارية ناتج عن عجز هذا المعيار عن إظهار القيم والتكاليف الاجتماعية الحقيقية،ولهذا يصبح من الضروري اعتماد معيار الربحية القومية لتقييم المشروعات الصناعية وغيرها، وكذلك أن معيار الربحية التجارية لا تدخل في حسابه الآثار الخارجية للمشروعات، ولا يؤخذ بنظر الاعتبار أسعار الخصم الاجتماعية التي تعكس تفضيل المجتمع للاستهلاك المستقبلي أو الحالي، ويستخدم معيار الربحية القومية بالطريقة التي تبين ما يلي(1):

1- مدى مساهمة المشروع في الدخل القومي والقيمة المضافة.

2-احتساب مقدار القيمة الحاضرة للعوائد والتكاليف مقاسة بالفرصة البديلة في المجتمع.

3- الاختيار بين أكثر الأساليب التكنولوجية ملاءمة لتنفيذ المشروع.

4- دراسة الآثار الناجمة عن كثافة العمل وكثافة رأس المال في المشروع .

5- دراسة التحليل المالي لنسبة العائد على أن لا يكون هذا العامل هو العامل الحاسم في التقييم، وإنما كمؤشر فقط.

6- دراسة الربح القومي الاجتماعي للمشروع.

7- دراسة طول الفترة التي يستغرق استرجاع استثمارات المشروع معيار الزمن أو فترة الاسترداد.

8- مزايا النقد الأجنبي في إقامة المشروع.

ومن خلال هذه المؤشرات يتضح أن هذا المعيار يستخدم للتعرف على جدوى وتأثير المشروع المراد إنشاؤه على المجتمع عموما من خلال عدة تأثيرات تبين قدرته في تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية، ولو افترضنا أن المشروع المقترح صناعيا، فانه يمكن تصنيف هذه التأثيرات على النحو التالي:

التأثيرات المباشرة:Dircet effects

بما أن المشروع المقترح إنشاؤه يدخل في نطاق القطاع الصناعي، لذلك فان تأثيراته المباشرة تحسب على أساس أن هذا المشروع يعتبر إضافة جديدة إلى القطاع المذكور، وعليه سيحدث التأثيرات التالية في القطاع الصناعي(1)

أ-زيادة في دخل القطاع الصناعي=حجم إنتاج المشروع المقترح مضروبا في معدل سعر المنتوج.

ب- زيادة عدد العاملين في القطاع الصناعي= عدد الذي سيعملون في المشروع المقترح.

ج- زيادة في ادخار القطاع الصناعي (نتيجة للزيادة الحاصلة في دخله)

د- أية تأثيرات مباشرة أخرى.

التأثيرات غير المباشرة: In Direct Effects

الارتباط بين القطاع الصناعي (صاحب المشروع) وبين القطاعات الأخرى من خلال العلاقة العمودية فيما بينها حيث تعتمد القطاعات الاقتصادية على بعضها في تحقيق الأهداف الإنتاجية للمشروعات التي تقوم فيها، فمثلا: لو كان المشروع المقترح صناعيا ويعتمد في إنتاجه على سلعة زراعية يقوم بتوفيرها القطاع الزراعي ويقوم قطاع النقل بنقلها من مكان إنتاجها لدى القطاع الزراعي إلى مكان تحويلها في المشروع المقترح بالقطاع الصناعي حيث تدخل كمادة أولية في إنتاجها، وهذا معناه أن المشروع المقترح قد مارس تأثيرات غير مباشرة على حركة القطاعين المذكورين، وعندما يفيض إنتاجه عن حاجة السوق المحلية، فان تأثيره سينسحب على قطاع التجارة الخارجية حيث سيظهر هذا التأثير من خلال ميزان المدفوعات في ناحيتين، وهما:

أولا: زيادة في أرصدة التحويل الخارجي نتيجة لتصدير فائض إنتاج المشروع.

ثانيا:غلق منافذ الاستيراد من السلع التي يقوم المشروع بإنتاجها معا يعني توفيرا في أرصدة التحويل الخارجي.

وعليه، بأسلوب آخر يمكن أن تندرج التأثيرات غير المباشرة التي أحدثها المشروع على التحويل التالي:

زيادة في دخل القطاع الزراعي=كمية المادة الأولية المطلوبة من قبل المشروع المقترح× سعر بيع الوحدة الواحدة من المادة الأولية.

زيادة في دخل قطاع النقل=أجور نقل المادة الأولية×حجم المادة الأولية المنقولة+ أجور نقل المنتوج الجاهز الصنع× حجم المنتوج للمستهلكين.

زيادة في عدد العاملين في قطعي الزراعة والنقل اللذين ساهما في خلق المنتوج المصنع. [4]

د- توفير في أرصدة التحويل الخارجي= قيمة السلع التي كانت تستورد سابقا من المنتوج نفسه قبل إنشاء المشروع.

هـ- زيادة في ادخار قطاعي الزراعة والنقل نتيجة لمساهمتها في هذا الإنتاج من خلال توفير المادة الأولية ونقلها= زيادة الدخل× الميل الحدي للادخار في هذين القطاعين.

التأثيرات الثانوية أو الجانبية:Secondary or Side Effects

أ- زيادة دخول العاملين في القطاعات ذات العلاقة نتيجة لزيادة دخول القطاعات نفسها، مما يؤدي إلى تحسين الأحوال المعاشية والثقافية لهم.

ب- إمكانية خلق فرص لقيام مشروعات (أو صناعات) أخرى تعتمد في إنتاجها على استخدام المنتوج كمادة أولية لديها، مما يؤدي إلى زيادة تشغيل الأيدي العاملة وخلق مداخل جديدة تساهم في تحسين الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية لبعض أفراد المجتمع.

ويتشابه تحليل الربحية التجارية من حيث الشكل مع تحليل الربحية القومية، فكلاهما يسعى إلى تحقيق المنافع والتكاليف ثم بالتالي تقدير (الربحية) الخاصة بالمشروع

(1) د.محمود الحمصي/التخطيط الاقتصادي /دار الطليعة-الطبعة الثالثة/1979 بيروت-ص95.

الاستثماري المقترح، ويمكن القول بان تحليل الربحية التجارية ماهو إلا خطوة على طريق تحليل الربحية القومية.

غيران الربحية التجارية والربحية القومية تختلفان من عدة أوجه(1)، فالهدف من تحليل الربحية التجارية هو تقدير صافي النتائج المالية للمشروع، بينما يرمي تحليل الربحية القومية إلى تقدير مدى مساهمة المشروع في تحقيق كافة الأهداف الأساسية للتنمية(2)، كما يلاحظ أن تحليل الربحية التجارية يأخذ في اعتباره فقط الآثار النقدية المباشرة في حين يراعي عند الربحية القومية الآثار غير المباشرة وغير القابلة للقياس أيضا ، بالإضافة إلى الآثار المباشرة(3) وتعتمد الربحية التجارية على أسعار السوق في حين تقوم الربحية القومية على أساس استخدام الأسعار المعدلة التي تعبر تعبيرا تقريبيا عن الأسعار الاجتماعية (4) كما أن مشكلة التفضيل الزمني يتم علاجها في الربحية التجارية عن طريق استخدام أسعار الفائدة السائدة في سوق رأس المال، في حين أن ذلك يتم عن طريق استخدام معدل الخصم الاجتماعي بالنسبة للربحية التجارية وتحليل الربحية الاجتماعية ، فالثاني يتضمن عمليات أكثر تعقيدا من الأول كافية لإجراء ثان، ويجدر التأكيد على أن الربحية التجارية لا تعتبر أساسا متينا يمكن الاستناد إليه عند اتخاذ القرارات الاستثمارية، كما أن قرارات الاستثمارات التي تتخذ لصالح المجتمع ينبغي أن تستند إلى تحليل الربحية القومية، وعادة ما تستلزم الإستراتيجية العامة للدولة في مجال التنمية تحقيق عدة أهداف، ومن ثم يصبح من الضروري تقدير الصلاحية الاجتماعية للمشروع سواء من ناحية أثره على اقتصاد البلاد ككل، وكذلك على بعض الجوانب الأخرى المتعلقة بمعيشة المواطنين والتي ينظر إلى المشروع على أساسها وفي إطارها، ويعد تحليل الربحية القومية من أهم الموضوعات التي تعرضت لها الدراسات في السنوات الأخيرة، ولكن معظم هذه الدراسات التي تعرضت لهذا الموضوع ظهرت بصورة معقدة وصعبة الفهم (1)[5]

---

(1) د. محمد صالح الحناوي/ قراءات في دراسات جدوى المشروع وسياسات الاستثمار/مصدر سابق- ص203-2004.عرض موجز لهذا المدخل الذي ورد في : دليل التقييم والمفاضلة بين المشروعات الصناعية للدول العربية /مركز التنمية الصناعية للدول العربية(ايدكاس)-1979والذي أورده الأستاذ د. محمد صالح الحناوي في كتابه الذي أشرنا إليه سابقا.

مدخل أيدكاس:

ومن الدراسات المهمة في هذا المجال هي الدراسة التي قام بإعدادها مركز التنمية الصناعية للدول العربية والتابع لجامعة الدول العربية والتي أطلق عليها (مدخل أيدكاس)، ويمكن أن نلخص هذا المدخل بالعرض التالي، ويركز هذا المدخل على استخدام صافي القيمة المضافة القومية لتقدير الأثر الرئيسي للمشروع على الرخاء الاقتصادي، بالإضافة إلى مجموعة من المؤثرات الإضافية لقياس بعض الجوانب المترتبة على المشروع الاستثماري، وتتبع بموجب هذا المدخل الخطوات التالية في التقييم الاجتماعي للمشروعات لساب صافي القيمة المضافة القومية والتي تتكون من جزأين هما: الأجور، والفائض الاجتماعي.

وتعتبر الأجور من المدخلات المهمة في العملية الإنتاجية حيث تعني مستوى معينا من العمالة ودخلا أكبر، الأمر الذي يزيد القوة الشرائية لأفراد المجتمع (في حالة توافر السلع بالزيادة نفسها الحاصلة من الأجور)ويقود بالتالي إلى تحقيق رفاهية المجتمع.

أما الفائض الاجتماعي فيتخذ أشكالا متعددة في توزيعه طبقا لأساليب مختلفة تتبعها الدولة في هذا المجال، من خلال:

أ-عائديه الضرائب للخزانة العمة للدولة.

ب- الأرباح الصافية التي توزع على المساهمين حسب حجم أنصبتهم في عمليات الاستثمار.

ج- الفوائد التي تحصل عليها المؤسسات المالية من جراء إقراضها لرؤوس الأموال.

د- الحصص المخصصة للتوسعات في عملية الاستثمار الجديدة.

هـ- الاحتياطات التي لا بد من الاحتفاظ بها لأغراض اقتصادية مختلفة

و- التخصصات في مجال الرفاهية الاجتماعية في الشركات، وغير ذلك.

ويستخدم جزء من الفائض الاجتماعي كذلك من أجل الاستهلاك الاجتماعي أو الخاص، فقد يوجه مثلا إلى الاستهلاك الحاضر جزء من الضرائب من خلال الميزانية وجزءا من مخصصات الرفاهية الاجتماعية في الشركات وجزء من مخصصات الاحتياطي

وكذلك جزء ومن الأرباح الصافية، وعادة ما يدخر الجزء الأكبر من الفائض القومي وبوجه للاستثمار :أي جزء من الضرائب والجزء الأكبر من الأرباح المساهمة والفوائد، والإيجارات ومخصصات التوسع في الشركات، وعلى هذا فان فائضا اجتماعيا أكبر هو شرط أساسي للاستهلاك الفردي المرتفع في الحاضر وللأداء الطبيعي لأجهزة الدولة كلها من ناحية، كما أنه أيضا مصدر أساسي للادخار اللازم لزيادة التنمية الاجتماعية والاقتصادية من ناحية أخرى، ومما هو لا غنى عنه لاستهلاك أعلى في المستقبل[6][(1)]

ومن خلال ما ذكرناه يستخدم معيار القيمة المضافة كمؤشر مهم في توضيح دور المشروع الجديد في خدمة الاقتصاد القومي من خلال مدى مساهمته في الدخل القومي، وفي زيادة معدلات الاستهلاك الحاضرة والمستقبلية وبيان إمكانيات الادخار الاجتماعي الممكنة لإقامته وتحقيقه معدلات مقبولة اقتصاديا من القيمة المضافة وما تولده من أمور وفائض اجتماعي.

وعند حساب صافي القيمة القومية المضافة تستبعد أجور العمال الأجانب التي يحولونها إلى أوطانهم أو فوائد المؤسسات المصرفية والأجنبية التي ساهمت في تمويل المشروع من خلال القروض التي قدمتها للمشروع وكذلك أرباح المساهمين الأجانب، أي يجب استبعاد ذلك الجزء الذي يحول إلى الخارج وهو يكون على شكل (أجور أو فوائد أو أرباح أو رسوم أو إيجارات ...الخ) ارتباطا بعناصر الإنتاج الأجنبية الداخلة في العملية الإنتاجية للمشروع المقترح إقامته.

كما لا بد من تحديد قيمة مدخلات العملية الإنتاجية ومخرجتا وفقا للأسعار الفعلية السائدة في السوق، وبالنظر للتقلبات السعرية التي تعاني منها أسواق الدول النامية بسبب التغيرات المستمرة فيها أو عدم وضوح الأهداف الاقتصادية العامة، لذا لابد من تعديل الأسعار بما ينسجم مع التكاليف الاجتماعية الفعلية وتحديد سعر الخصم الاجتماعي وسعر الصرف الأجنبي المعدل.

---

(1)المصدر السابق نفسه

أ-تعديل الأسعار: Price/adhystnebts

ويتم ذلك من خلال:

-ترتيب المدخلات والمخرجات حسب أهميتها مقاسه عند سعر السوق.

-تعديل أسعار بنود المدخلات والمخرجات ذات الأهمية المتميزة والتي تعتبر أسعارها أكثر اختلالا وتذبذبا والتي يمكن أن تؤثر على نشاط المشروع بشكل فعال.

ويتبع ذلك التخلص من هذه الاختلالات وتحويل الأسعار السائدة في السوق إلى المستويات المقبولة لتكاليفها الاجتماعية الفعلية في ظل ظروف واقعية بعيدا عن الافتراضات أو التصورات المثالية، على أن تتم هذه التعديلات قبل القيام بالتقدير النهائي للربحية القومية.

ويقسم مدخل ايدكاس المدخلات والمخرجات إلى ما يلي:

-المدخلات وتضم (السلع المستوردة، السلع المنتجة، الأراضي، العمالة).

- المخرجات وتضم (سلع التصدير، السلع البديلة للواردات، السلع المسوقة محليا، خدمات المرافق الأساسية المحلية).

وتستخدم الأسعار الثابتة في تقييم كل من بنود المدخلات والمخرجات عند تقييم المشروعات.

ولا يعني اعتماد الأسعار الفعلية السائدة في السوق عند حساب الربحية القومية المتوقعة للمشروع بدون إخضاع ذلك إلى الدراسة والتحليل التي تتبع اعتماد هذا السعر كبداية تقاس من خلالها التقلبات والتذبذبات المستقبلية، كما أن التغيرات المستقبلية المتوقعة في الأسعار بسبب التضخم النقدي أو غير ذلك من العوامل المؤثرة فيها والتي لم يتم حسابها عند تثبيت الأسعار، يمكن تجنبها بواسطة تحليل الحساسية والتحليل الإحصائي للاحتمالات.

ب-معدل الخصم الاجتماعي Sicol discount tate

إن معدل الخصم الاجتماعي، هو التقدير الكمي الذي يعطيه المجتمع للمنافع والتكاليف المستقبلية، أو بعبارة أخرى هو المعدل الذي به تتناقص على مر الزمن القيمة

التي يعطيها المجتمع للمنافع والتكاليف المستقبلية، والحاجة إلى إجراء هذا التقدير تنشأ من الحاجة إلى تجميع القيمة الحالية للتكاليف والأرباح الاجتماعية لمشروع يمتد عبر فترة من زمنية طويلة،ويتولى معدل الخصم الاجتماعي مهمة الربط بين التكاليف والمنافع التي تحدث خلال فترات زمنية مختلفة، والمفروض من حيث المبدأ أن يكون معدل الخصم الاجتماعي موحدا في دولة.

ويكمن الدور الاقتصادي الرئيسي لمعدل الخصم الاجتماعي في المساعدة على تخصيص الاعتمادات الاستثمارية الحكومية نحو أفضل استخداماتها الاجتماعية، وإذا تحدد معدل منخفض جدا للخصم الاجتماعي، فان الطلب على الاعتمادات الاستثمارية الحكومية سيفوق العرض، إذ إن القيمة الحالية المضافة ستكون موجبة بالنسبة لعدد كبير من المشاريع،وعلى العكس إذا تحدد معدل مرتفع للخصم سيكون عدد المشاريع التي ستجتاز اختيار الكفاءة المطلقة(أي قيمة مضافة حالية موجبة) عددا قليلا جدا ينبغي اختيار معدل الخصم الاجتماعي الذي يؤدي إلى جعل الطلب على الاعتمادات الاستثمارية الحكومية مساويا على وجه التقريب للعرض المتاح منها، وان عملية اختيار معدل الخصم الاجتماعي لأغراض تقييم المشاريع تتطلب قدرا كبيرا من الإحساس بالمسؤولية نظرا لمدى أهميتها، وذلك أن نتيجة التقييم، عند ثبات كافة المعلومات الأخرى للمشروع، تتغير تغيرا كبيرا مع تغير قيمة معدل الخصم الاجتماعي.

ولأسباب عملية يفترض أن معدل الخصم الاجتماعي ثابت بمرور الزمن، وعلى ذلك يستخدم المعدل نفسه طوال العمر الاقتصادي للمشروع ، إذ يستحسن من الناحية العملية عدم استخدام عدة معدلات خصم اجتماعية خلال عمره الاقتصادي، ويعتبر ذلك تقريبا مقبولا بالنسبة لأغراض تقييم المشروعات.

ويمكن حساب معدل الخصم الاجتماعي وفقا للخطوات التالية:

1- اعتماد سعر الفائدة في القروض الطويلة الأجل كقاعدة مناسبة لتقدير معدل الخصم الاجتماعي وينبغي على المؤسسات والأجهزة المختصة بوضع معدل الخصم الاجتماعي أن تبحث باهتمام كل أسعار الفائدة المتباينة بهدف التوصل إلى سعر فائدة موضوعي يتخذ كنقطة بداية.

2- تعديل سعر الفائدة بالأخذ في الاعتبار الظروف السائدة في الدولة ويمكن تصور ذلك من خلال(العلاوة) للمشاريع المحلية لاعتبارات اقتصادية واجتماعية عديدة وذلك من خلال تخفيض سعر خصم منافعها وتكاليفها الاقتصادية، الأمر الذي يساعد في إنشاء تجمعات اقتصادية إقليمية ويقلل من ظروف عدم التأكد، مما يقود بالنتيجة إلى تخفيض معدلات (العلاوة)

وان منح (العلاوة) للمشروعات المحلية، إنما يعني في الواقع تدعيم مثل هذه المشاريع وتشجيعها، وذلك لأن معدل الخصم الاجتماعي المستخدم في تقييمها قل عن المعدل المرتكز على سوق رأس المال العالمية المختصة ويمكن التعبير عن ذلك بالمعادلة التالية:

معدل الخصم الاجتماعي= سعر الفائدة الحالي في السوق العالمي لرأس المال – (العلاوة المعطاة للمشاريع× سعر الفائدة الحالي في السوق العالمي لرأس المال)

ويمكن أن تكتب هذه المعادلة بالرموز حسب مايلي:

م خ أ= ل د-(ع دل د)

وتقدر العلاوة على المشاريع المحلية (ع د)على أساس الخبرة والفطرة التنبؤية للاقتصاد القومي والحالي بعد الأخذ في الاعتبار عدة عوامل، مثل:

1- معدل النمو المتوقع للاقتصاد القومي.
2- معدل التضخم في السوق العالمية.
3- (ثبات) الأوضاع في السوق العالمية المهنية لرأس المال.
4- استقرار السياسة العالمية.
5- العوائد المتوقعة للمشاريع المحلية على المدى الطويل.
6- المعدل المتوقع للتضخم داخل الدولة.

جـ- السعر المعدل الأجنبي:

ويوصي المدخل باتخاذ السعر المعدل للصرف الأجنبي كمقياس مناسب للقيمة الحقيقية للعملات الأجنبية داخل الدولة، إذا كان السعر الرسمي واضح الاختلال

ولا يعكس هذه القيمة الحقيقية، ومن ثم فانه حين يراد تقييم المشاريع الاستثمارية في ظل مثل هـذه الظروف، فانه يتعين تقدير المكونات بالنقد الأجنبي لمنافع المشروع على أساس السعر المعـدل للصرف الأجنبي، وذلك بهدف الوصول بشكل تقريبي إلى صـورة أكـثر واقعيـة للمنـافع والتكـاليف الاجتماعيـة للمشروع.

وبوجه عام، يرتبط السعر المعدل للصرف الأجنبي الخاص بتقييم المشروعات بـالموقف القـادم والمتوقع لميزان المدفوعات في الدولة، وبناءا على ذلك، نجد في الدول التي لا تعـاني مـن عجـز في ميـزان مدفوعاتها أن السعر الرسمي للصرف الأجنبي يعبر تقريبا عن قيمته الاجتماعية الفعلية.

وينبغي أثناء عملية تقدير السعر بمعدل للصرف الأجنبي عدم الاكتفـاء بـاعتماد عـلى الموقـف الحالي لميزان المدفوعات، بل ينبغي النظر أيضا إلى التغيرات المنتظرة والناجمة عن تنفيذ بـرامج تنميـة متعددة ومشاريع ضخمة بالإضافة إلى السياسات الاقتصادية والمالية التي سوف تنتهجها الدولة.

ونظرا لأن هذا السعر هو بطبيعته من المعلومات القومية، ينبغي أن تقوم هيئة قومية مختصة بحسابه وإبلاغه إلى المسؤولين عن تقييم المشاريع، وإلا كان هـؤلاء أن يبـذلوا مجهـودا كبـيرا في تقـدير هذا السعر ضمانا للوصول إلى النتائج السليمة لعملية تقييم المشروعات.

وقد اقترح مدخل(ايدكاس) طريقتين قابلتين للتطبيق من الناحية العمليـة في الـدول الناميـة في ظل حدود توافر البيانات وغيرها من القيود القائمة في هذه الدول، وهاتان الطريقتان هما:

طريقة نسبة العجز في ميزان المدفوعات:

The way for the percentage of deficit in the balance of payments.

وان سبب استخدام هذه الطريقة تتمثل في انه في حالة توقع زيادة العجـز في ميزان الموضوعات، فان ذلك يعني ازدياد الطلب على العمـلات الأجنبيـة مـالا يبـدو ظاهرا في السعر الرسمي المحدد للعملات.ومن ثم يتعين تعديل هذا السعر الرسمي

بإضافة العلاوة إليه، ولابد من توقع تغيير في الطلب والعرض من النقد الأجنبي في المستقبل طالما أن المشاريع التي يتم تقيمها سيبدأ تشغيلها في المستقبل، وتستخدم المعادلة التالية في هذا المجال:

السعر المعدل للصرف الأجنبي=

$$1 + \frac{\text{قيمة المدفوعات المنظورة وغير المنظورة بالعملة المحلية – قيمة المتحصلات المنظورة وغير المنظورة بالعملة المحلية.}}{\text{قيمة المتحصلات المنظورة وغير المنظورة بالعملة المحلية}}$$

$$\text{السعر الرسمي للصرف الأجنبي} \times \frac{\text{قيمة المدفوعات المنظورة وغير المنظورة بالعملة المحلية}}{\text{قيمة المتحصلات المنظورة وغير المنظورة بالعملة المحلية}}$$

ويرمز لها:

$$\text{س د} = \left(1 + \frac{\text{م - ت}}{\text{ت}}\right) = \text{ص د} \frac{\text{م}}{\text{ت}}$$

طريقة سعر الصرف السياحي:

ويلجأ إلى استخدام هذه الطريقة في حالة تعذر استخدام الطريقة الأولى، ويمثل سعر الصرف السياحي السعر المعدل في عملية تقييم المشروعات الاستثمارية.

فالنسبة بين العملات المحلية والأجنبية، فالأجانب يحتاجون إلى عملات محلية لشراء بعض السلع المحلية التي تروقهم، وهي عادة ما تكون سلعا كمالية غير أساسية،أما المواطنون من سكان الدولة، فإنهم يحتاجون إلى عملات أجنبية لشراء ما يروقهم من السلع الأجنبية على أساس أنها قد لا تتوافر في الأسواق المحلية أو أنها أكثر جودة، وعادة ما تكون هذه السلع كمالية وغير أساسية أيضا.

وتحدد العوامل السابقة بالإضافة إلى اعتبارات المخاطرة، سعر الصرف في السوق السوداء والنتيجة الرئيسية التي يمكن استنباطها مما سبق هي أن سعر الصرف في السوق السوداء يتحدد على أساس سلع كمالية جذابة وهامشية من حيث الحاجة الفرد إليها، وليس على أساس السلع الأساسية الرئيسية.ويؤدي ذلك إلى مغالاة السعر في تقدير قيمة العملة الأجنبية، ولذلك فان هذا السعر مرفوض من وجهة النظر القومية، إذ انه يمثل حدا متطرفا لسعر الصرف.

ومن ناحية أخرى، قد يمثل السعر الرسمي حدا متطرفا هو الأخر، فوراء هذا السعر بعض الاعتبارات الهامة التي تؤدي جميعها في النهاية إلى تقدير العملة الأجنبية بما يقل عن قيمتها الحقيقية، وإذا كان هناك توازن بين العرض والطلب من العملات الأجنبية لكان السعر الرسمي هو السعر الصحيح، إلا أن ذلك لا يحدث عادة.

ومما سبق يتضح أن السعر الموضوعي الواقعي للعملات الأجنبية يقع عند نقطة ما تقع بين السعر الرسمي وسعر السوق السوداء.

ويهدف سعر الصرف السياحي إلى اجتذاب العملات الأجنبية التي تقدرها الدولة وتحتاج إليها.

ويكون هذا السعر بمثابة سعر الصرف المعدل للصرف الأجنبي لا يحتاج إلى حساب حيث يكون هذا السعر متاحا في اغلب الأحيان.

* * *

وعموما يتطلب احتساب ربحية المشروع من وجهة نظر الاقتصاد القومي إذن أن يؤخذ بالاعتبار مايلي [1] :

1- استخدام الأسعار الحقيقية بدلا من أسعار السوق وذلك فيما يخص جميع مستلزمات المشروع(يد عاملة، ثروات طبيعية...الخ) وتعتبر كلفة الفرصة البديلة عادة ممثلة للقيمة الحقيقية، فيما يخص العملات الأجنبية يجب

1- د.توفيق إسماعيل/أسس الاقتصاد الصناعي وتقييم المشاريع الصناعية/معهد الإنماء العربي/الطبعة الأولى/بيروت 1981ص279.

استخدام سعر الصرف الحقيقي بدلا من السعر الرسمي، وجدير بالذكر أن سعر الصرف الحقيقي في الدولة النامية يكون عادة أعلى من سعر الرسمي.

2- استبعاد أثر جميع الضرائب والرسوم الجمركية على ربحية المشروع،وكذلك استبعاد أثر المعونات المقدمة من قبل الدولة للمشروع، ان وجدت.

3- ادخار الآثار غير المباشرة للمشروع، موجبة كانت أم سالبة، عندما يمكن إخضاعها للقياس الكمي.

ومن الآثار غير المباشرة الموجبة التي يمكن أن يفرزها المشروع يمكن أن نذكر على سبيل المثال:

-خلق الحافز لإقامة مشاريع أخرى بفضل الجذب الخلفي للمشروع.

-الجدوى التي يجنيها المجتمع مكن مساهمة المشروع في تدريب اليد العاملة وتطويرها.

- الفوائد التي يجنيها المستهلك من المنافسة بين المشروع الجديد والمشاريع القائمة.

- توافر السلعة التي ينتجها المشروع المقترح بصورة مستمرة وأكيدة على عكس ما قدم يحدث في حالة الاعتماد على الاستيراد.

ومن الآثار غير المباشرة السالبة يمكن أن نذكر على سبيل المثال:

-تلوث البيئة الذي قد يسببه المشروع.

- حرمان المشاريع الأخرى القائمة والمحتملة إقامتها من بعض عوامل الإنتاج والمستلزمات.

-إغلاق بعض المصانع التي تنتج سلعا مماثلة للسلعة التي ينتجها المشروع المقترح بسبب عدم قدرتها على منافسته.

وجدير بالذكر، انه إذا كان بعض الآثار غير المباشرة لا يمكن إخضاعه للقياس الكمي، فان هذا لا يبرر إهماله عند تقييم المشروع.

ولا بد من التنبيه أخيرا إلى أن تقييم المشاريع من وجهة نظر الاقتصاد القومي يستلزم إخضاعها لاختيار التناسق فيما بينها، كما أنه يستلزم اختيار التناسق بين هذه المشاريع من جهة، وبين الأهداف التي ترسمها السياسة الإنمائية للدولة.

Abstract:

The aim of this book which is consisting of many ideas to teach, guide & train the reader how to cover the actual points and requirements of the investment field. In addition to extending new channels of scientific, culture and extension aspects, this book dealing with feasibility study for commercial, industrial and agricultural projects.

The analysis of a feasibility study of an investment projects is a complex study that includes:

1- Marketing study as (consumers & consumption, competitors, export & Import, market research).

2- Technical study as machines, maintenance, material, Buildings & lands, production quality, stores & location.

3- Financial study like capital, financing resources, loans, interest, cash flow (in and out) and current expenses.

4- National profitability study.

The study of opportunities and ideas of the investment should come before the feasibility study.

The feasibility study is determined by introducing the scientific proofs of the setting-up or rejecting the project, either from marketing, technical or financial points of view.

The feasibility study gives good way to the investors to avoid risky ideas, specifying and classifying the aims and goals. In addition the analysis of the financial, technical and

markets issues so, the feasibility study helps for decisions evaluation of the new projects or the projects under developing and expanding.

The success studies should collect a large of right and accurate Information and data concerning the study factors which mentioned above.

Finally, the right feasibility study is saving money, efforts and time.

المراجع

1- دراسة الجدوى للمشروعات التجارية والصناعية والزراعية.

(مركز البحوث – الغرفة التجارية والصناعية – جدة – المملكة العربية السعودية) 2004.

2- دراسات الجدوى الاقتصادية/ مجدي عبد العظيم – المعهد العالمي للفكر الإسلامي – القاهرة – 2001.

3- التسويق الداخلي للسلع والخدمات/ د. محمد ناصر، 2003.

4- إدارة الإنتاج/ د. عادل حسن، 2001.

5- أساليب معاصرة في التخطيط المالي/ د. رفيق توفيق الدويك، 2004.

6- الترويج التجاري في ظل المنافسة/ بسام حسين بني عطا، 2000.

7- دور إدارات التسويق في إنجاح الصناعات.

(مركز البحوث – الغرفة التجارية الصناعية/ جدة – المملكة العربية السعودية). 2003.

8- أسس وأدوات التنبؤ بالمبيعات/ أ. د أحمد عبد اللـه المطوع. د. أحمد سالم، 2006.

9- إستراتيجية التسويق/ أ. د أحمد عبد اللـه المطوع . سيد متولي حسن، 2007.

10- أسس إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية الفنية، إعداد سميح مسعود، الكويت، 2000 منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول.

11- سمير محمد عبد العزيز، دراسة الجدوى الاقتاصدية وتقييم المشروعات، الاسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة 2002.

12- المرشد إلى إعداد وتقييم دراسات الجدوى للمشروعات الصناعية، د. كمال أحمد عسكر، منظمة الخليج للاستشارات الصناعية.

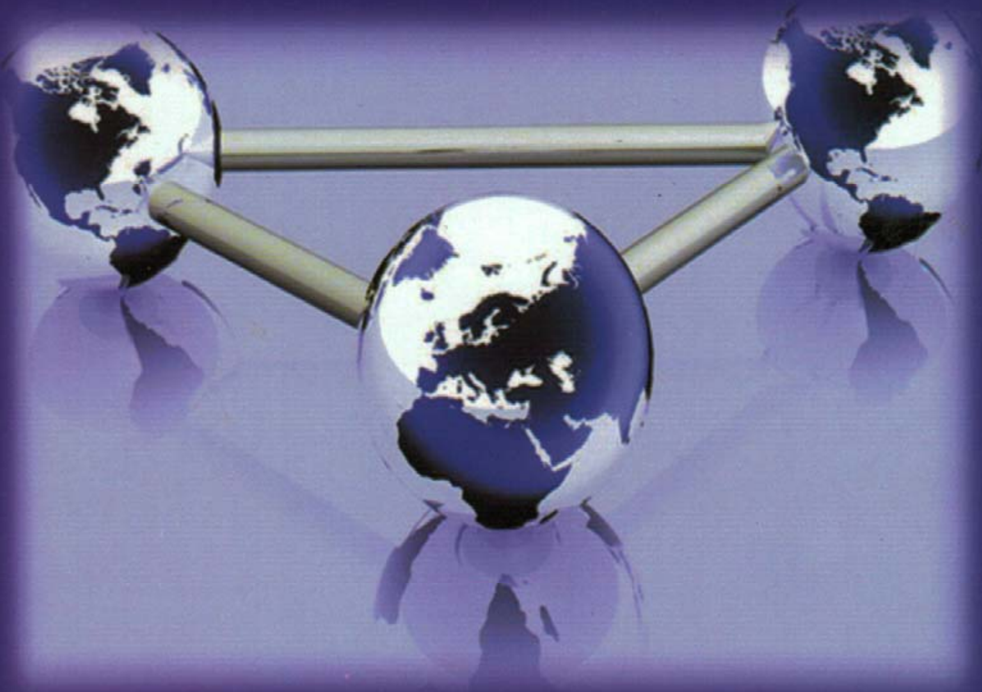
13- عبد القادر عطية، دراسات الجدوى التجارية والاقتصادية وتقييم المشروعات، الدار الجامعية، 2001.

14- سعيد عبد العزيز عثمان، دراسات جدوى المشروعات بين النظرية والتطبيق، 2003.

15- ف. بيرنز و ب م هافرانك، دليل لإعداد دراسات الجدوى الصناعية، منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية فيينا، 2001.

16- د. منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال الاستثمار، منشأة المعرف الإسكندرية، 2004م.

17- د. إسماعيل محمد السيد، المدخل المنهجي في دراسات جدوى المشروع، المكتب العربي الإسكندرية، 2005.



الجدوى الاقتصادية للمشروعات

تحليل ودراسة

ISBN 9957-35-013-7
9789957350130

مركز الكتاب الأكاديمي
عمان - شارع الملك الحسين - مجمع الفحيص التجاري
تلفاكس: 9511 461 6 962 00 ص.ب. 1061 عمان 11732 الأردن
البريد الإلكتروني: a.b.center@hotmail.com